

知识产权制度下的商业智慧

——简评苹果与唯冠的商标之争

(2012年2月21日)

——“法院坚守法律才是最大的审判智慧。真正需要考验的是，在中国法律的框架下，苹果公司和唯冠深圳及其债权人的商业智慧。而且，只有在明确的法律制度下，真正的商业智慧才会显现。”

苹果公司（Apple Inc）与唯冠科技（深圳）有限公司（以下简称“唯冠深圳”）之间的商标纠纷已经进入二审程序。简单的法律事实下面，多方的利益激荡，暗流汹涌。

单纯从法律事实和法律本身上来讲，已经完结的一审判决无懈可击。如按一审判决，唯冠深圳将拥有注册号第 1590557 号“IPAD”商标、注册号第 1682310 号“iPAD”商标专用权。据此，苹果公司在中国大陆生产销售 iPad 产品，均属违法行为，唯冠深圳不仅能够向苹果公司索取巨额赔偿，还能够禁制苹果公司在中国大陆生产和销售以“iPad”为标识的产品。

但是这并不意味着二审就没有变数。按照一审法院的判决，苹果公司不仅面临巨额的赔偿，而且还极有可能失去热得发火的中国平板电脑市场。据此，唯冠深圳对 2 个涉案商标向苹果开出了据称是数十亿人民币的转让价格。苹果公司在中国大陆人气超高，拥有数量巨大的粉丝，他们简称“果粉”。果粉们不愿意失去继续享受苹果公司的 iPad 产品的机会，他们甚至认为唯冠深圳是在敲诈苹果公司，并期望二审有新的转机。因此媒体上有言论称，二审判决将考验广东省高级人民法院的审判智慧。

但是笔者认为，无论案件所涉及巨大的经济利益，或时下炙手可热的明星企业，都不足以与法律制度本身相比。

翻看美国的历史，上世纪 90 年代初期，美国法院判定柯达侵犯宝丽来专利权，并判定柯达不仅要赔偿宝丽来 9.25 亿美元，而且还要关闭工厂并召回产品。柯达公司由此所带来的损失高达 30 亿美元左右。当时的柯达，真是一个充满创意、活力四射的明星公司，但是美国法院还是通过使其承担巨大的败诉成本，宣示了专利制度的实质存在。进而，在专利制度的支持下，美国的高科技产业开始了蓬勃发展之路。

苹果公司在此案件中最大的失误是，根本没有找到中国商标的实际拥有者，就草草下手。这种失误，对于专业人士来说，简直是不可原谅

的。这背后最深层的原因，笔者断言，是傲慢。如果苹果公司对中国有足够高的重视，台湾和大陆同时下手，何至如此。

像苹果公司这样的跨国公司，对于中国，尤其是对于中国的知识产权制度，常怀着一种没有理由的傲慢。这种傲慢会让诸如果粉这样的中国消费者，对这些跨国公司产生一种眩晕，这种光环般的眩晕感能够极大的提高这些跨国公司的经济效益。对这些跨国公司来说，傲慢将不断的获得正反馈，并由此不停的膨胀。但是在如知识产权等专业领域，傲慢却导致无知。无知必然要受到惩罚。可是，如果这种惩罚所导致的损失，小于傲慢所带来的经济效益，则最基本的经济学原理将逼迫这些跨国公司继续傲慢下去，继续无知下去。

苹果公司在二审中提出，其与唯冠深圳属于“表见代理”的关系。而表见代理，从其最根本的立法本意上看，是要保护在交易中最弱势、根本无力获取必要信息的一方。在从公共信息渠道都能轻易获知中国商标权属以及相关主体之间法律关系的前提下，还提出“表见代理”的说法，这无疑是让财大气粗如日中天，甚至目前看来是无所不能的苹果公司，自认其无知。

现在，有国内媒体开始鼓吹，二审的判决应降低苹果公司将要承担的法律后果。代表性的有如下观点：

“(二审判决)可能的结果有二。第一：法院可以判允许苹果使用 iPad 这一商标，但是同时判苹果需要支付深圳唯冠商标使用费，当然这一使用费要非常低廉，因为深圳唯冠对商标美誉度没有做出什么贡献，苹果使用之前，人们甚至不知道 iPad 商标，否则深圳唯冠就得到不正常的利益；第二，由于 iPad 有非常高的知名度，法院可以判 iPad 作为通用产品的描述性商标，注册商标作为通用名称描述性使用，不存在商标侵权。”

对此，笔者有不同看法。对于上述第一种结果，商标没有强制许可，在没有双方当事人达成协议的前提下，法院根本无权判定允许苹果公司使用“iPad”这一商标，更无权确定商标的使用费的具体数额。退一步说，就算法院有权确定商标的使用费，“这一使用费要非常低廉”的理由是根本不成立的。真如所言的话，为什么苹果公司根本没有将 iPad 产品推出市场之前，要费尽心力去取得相应商标呢？就算一个从来没有使用过的商标，其标识本身往往也凝结了申请人大量的智力活动，例如，美孚石油为了确定“EXXOX”商标这几个字母组合，就花费了超过 1 亿美元。

对于上述第二种结果，这犯了严重的逻辑错误。“iPad 有非常高的知名度”的取得，恰恰是基于对唯冠深圳的商标专用权的严重侵犯。

笔者坚信，法院坚守法律才是最大的审判智慧。真正需要考验的是，

在中国法律的框架下，苹果公司和唯冠深圳及其债权人的商业智慧。而且，只有在明确的法律制度下，真正的商业智慧才会显现。

对于苹果公司来说，中国大陆不仅是其产品的最重要的生产基地，更是越来越重要的市场。而且，据近期财务报表显示，iPad 已经是苹果公司发展势头最为迅猛的产品。而涉案商标，在时间和空间上，都恰恰处于苹果公司市场和产品的重中之重的交汇点。

为了获取市场上的竞争优势并降低自身的经营风险，现在手握巨资的大公司不断向弱小，甚至是已经破产的公司高价收购其知识产权。这几年，这样的故事不断的发生着，并愈演愈烈。例如，已经破产的北电网络，其名下的专利及专利申请权，被多家跨国企业组成的联合财团以 45 亿美元的价格收购。这可能是北电网络的债权人和股东们在破产过程中最大的惊喜。

而对于苹果公司来说，如果在中国丧失了“iPad”的商标，甚至该商标落入同样财大气粗出得起钱的竞争对手，例如谷歌手中的话，则很可能让原本形势一片大好的平板电脑市场中的强弱双方出现逆转。这种风险远远比北电网络的专利所可能规避的风险，更容易捉摸，更加现实。

因此，就算花费巨大的经济代价，苹果公司也值得去获得涉案商标的

所有权，尤其重要的，此举也许还能够在全世界人们的面前，维护住苹果那完美无缺闪闪发光的形象。就算媒体中惊呼的 100 亿人民币，也只是苹果公司不断膨胀的现金库的一个零头。而苹果公司的现金库能够不停的膨胀的最重要基础恰恰是，苹果公司在人们眼里仍然完美无缺闪闪发光。但是现在的问题是，苹果公司却感到自己不仅声誉被攻击，还受到了漫无边际的讹诈，为讹诈付哪怕一分钱，也是不可原谅的。

需要指出的是，诸如商标、专利等知识产权具有排他性，这样就赋予权利者在其知识产权所涉及的产业领域具有定价权。这也许是欧美等发达国家这样强烈要求保护知识产权背后最深层的原因。如果单以人类无差别的劳动计算，在每一件苹果的产品上，有最多的中国人的汗水，甚至是泪水和鲜血。但是恰恰由于没有定价权，在苹果公司成为全世界最富有的公司的同时，生产苹果产品的中国人却只能拿到最微薄最可怜的残羹剩饭，在生存线附近挣扎。

如果唯冠深圳拥有涉案商标的商标专用权，则必定拥有对于在中国大陆使用相应的商标的商业行为的定价权，它为此索要任何价格，都是合法的。

列宁指出，文盲是无权利的。不能正确的认识知识产权就无法真正充分的运用知识产权。中国认识知识产权，并能够积极的运用知识产权，

这是一个历史过程。在这个过程中，苹果公司也是一个好老师。

前不久，在从汉王公司手上获得“iPhone”商标的事件中，苹果公司宛如一个武艺高强的武士，不费吹灰之力就取到了千里之外的宝物。整个过程中，汉王方面既没有体现出其籍其商标推广其生意的野心，也没有展示出其真正的讨价还价的能力。尽管许多媒体还在宣称汉王买了个好价钱，但也许这个价钱还不够苹果公司为此付给律师的律师费呢！真不知道，苹果公司在看到国内媒体对此那种沾沾自喜的评论后，心里会怎么想呢？

但是这一事件，却是一个极好的案例，给中国人上了生动的一课。学习就会进步，从专业角度上来说，唯冠深圳运用知识产权的能力，已经远远超过了汉王。假如将中国比作一艘已经升起知识产权风帆并开始了自己的航程的巨轮，则苹果公司如果认为唯冠深圳仅仅是下一个汉王随便就可以打发掉，就犯了刻舟求剑的错误。

对于唯冠深圳而言，可能事情更为简单，那就是卖个好价钱，而且，如果深圳唯冠目前实际控制者是债权人的话，事情还会进一步简单。全宇宙的债权人唯一关心的共同问题是，自己的债权是否能够得到充分的清偿。而且他们最大能够获得的东西，也以债权为限。

所以，如果债权人积极沟通苹果公司，提供唯冠深圳实际债务情况，

在赋予苹果公司合法拥有涉案商标的前提下，向苹果公司提出具体切实清偿计划，甚至是直接将债权出售给苹果公司，就能够消除苹果公司对漫天要价的恐惧，迅速有效的实现自己的商业利益。

但是，从目前事态的进展情况看，事情似乎并没有朝这种方向发展，唯冠深圳债权人的火药味越来越重，甚至聘用原娃哈哈与达能争端中娃哈哈方的代理人，忙不迭的大造要在美国起诉苹果公司、并索赔20亿美元的声势。

娃哈哈与达能之争更多的是，不同文化、不同资本之间，各怀目的的合资合作所产生的冲突。尽管当年娃哈哈获得了胜利，但是从事件中其行为，尤其是其媒体行为来看，确有很多值得商榷的地方。甚至连冯仑这样的大佬，都误认为娃哈哈不讲诚信，尽管事实可能恰恰相反。不善于采用法律理性和商业逻辑来正确的陈述事实，更多的是强调“中国特色”并诉诸“感情”，也许是误解产生的真正根源。

知识产权必须建立在以理性和逻辑为基础的法律制度上，权利人如果缺乏理性和逻辑，不仅不能最大限度的伸张自己的权利，反而会致使损失。

唯冠深圳与苹果公司之争，和娃哈哈与达能之争相比，各方的主客体及主客观无一点相似。如果唯冠深圳硬走娃哈哈曾经之路，通过民族

情绪做大冲突，以谋取更大利益的话，则很可能连刻舟求剑都算不上，而只是乱撞南墙了。

苹果公司还是一家伟大的公司，历史也证明，其具有能够做成常人无法想象的大事的能力。如果苹果公司在中国大陆放弃“iPad”这个标识的话，唯冠深圳也许能够就其往日的侵权行为获得一大笔赔偿，但是这个赔偿绝对不会比把商标转让给其所能够获得的利益更有想象力。届时，债权人很可能将面临鸡飞蛋打的局面。如果双方的矛盾过于激化，苹果公司又觉得唯冠深圳故弄玄虚漫天要价而又外强中干的话，它是有理由这样做的。毕竟根据笔者有限的观察，中国用户使用苹果 iPad 产品的所有理由中，产品的名字叫“iPad”的原因是很小的。

行文至此，也许唯冠深圳的债权人能够发现，或许，找找谷歌以求应变，比找突然去找美国律师在美国起诉苹果公司更加靠谱。

笔者要向唯冠深圳的债权人大声的呼吁：如有一线机会，必须全力争取债权的最大清偿。如稍有闪失弄巧成拙，则对不起国家、人民，毕竟在中国现行体制下，中国的银行的钱其实是全中国人民的钱。

一幕大戏正在上演，多方博弈，而且步步都充满着巨大挑战和风险。这幕大戏无论结局如何，必将成为中国知识产权发展历史中一个重要的标志杆。

作者信息:

王睿

执业律师、专利代理人

邮箱: jiabei.w@gmail.com