

爲企業家服務的鄭樸捷律師

有人說，移民在美國“創業難，難于上青天”。在洛杉磯從事商業、專利、職業移民工作的鄭樸捷律師對這種說法深表贊同。

鄭律師在北京清華大學取得電子學學士學位后，于1985年來美國。之后的二十多年裏，他從事過物理學研究；六四以后曾代表留學生在美國國會游說綠卡；在富士膠卷美國分部作過醫療器材部門的技術經理；爲美國的幾家大公司（包括美國國防部、Arco等）做過諮詢；出版過英文書籍；在網絡公司火紅的日子裏，他在三家網絡公司出任開發部主任；網絡市場崩潰以后進入人生低穀，在大學教授物理并在法庭擔任註冊翻譯的同時，攻讀法學博士（那時他是南加中文法庭翻譯協會會長）；在與其它律師合作了五年以后，他在洛杉磯開設了自己的律師事務所。

鄭律師對記者說，在美國東衝西突的這群人裏面，他算是幸運兒。因爲他最終找到了自己喜愛的職業，而且現在的工作，把他以前的所有知識、經歷全用上了。譬如說，他在美國公司裏的管理和諮詢經驗，對於他做商業、公司法至關重要；他對生物學、物理學、大分子、電子學、醫療器材、企業軟件的專業知識，對於專利的申請和保護來說必不可少。最讓他感到欣慰的，是他現在的工作性質是從法律方面，幫助和保護那些在美國創業的企業家。

鄭律師說，他大多數的清華同學來到美國，都選擇了一個穩定的工作。除非遇到公司大規模裁員，他們都過着安逸、無爭的生活。同學們的選擇，反映了一個現實：在美國的明智之舉是在一個大公司找一份穩定工作，而不是赤膊上陣，東蕩西殺。因爲對於移民來說，信息不對稱（包括在語言、文化、人脈、知識、特別是法律方面）帶來的不利，實在太難克服。

美國的市場是相當成熟的，土生土長的美國人，沒有真本事，都很難干起來，更不要說移民了。鄭律師說，他所認識的成功企業家，幾乎是一個模子裏扣出來的：他們



有近乎痴迷的求知欲望、過人的魄力和勇氣、面對失敗堅韌不拔的頑強意志、和對最后勝利充滿信心的樂觀主義精神，換句話說，這樣的人多少有點傻氣。

做個成功的企業家，最難掌握的，要算是美國的法律。在美國，不使用法律手段爲自己爭取公平，就意味着默默地受人欺負。鄭律師說，這一點，他是有親身教訓的。他來美國后，在弗吉尼亞大學讀生物物理博士，一讀就是5年，然后突然一天，教授對他說項目沒有了資金，叫他另找一個項目從頭干起。那時，中國學生在美國的處境非常艱難。美國教授對中國學生使這招，可以說是普遍現象。用這個辦法，他們逼着中國學生干十年八年，有時更長，才拿到博士學位。

鄭律師說，如果這種情況發生在今天，他就會以歧視起訴弗吉尼亞大學。但是，當時他只身在美，赤手空拳，對美國的法制沒有信心，所以沒有接受美國朋友給他的建議，起訴弗吉尼亞大學，而決定一走了之。就這樣，還是搞得整個物理系爲之震驚。這個對鄭律師來說是妥協的對策，讓這些教授們不解：這個中國人爲什麼不像其它中國學生那樣逆來順受呢？

老子說：“禍兮福之所倚，福兮禍之所伏。”鄭律師說這話再準確不過。走出象牙塔，進入美國社會，對他來說是時來運轉。他的第一份工作是在富士膠卷的美國分部。很快，他就因爲工作成績優秀，被提升爲技術經理，和富士的總裁成了好朋友。后来他辭職到網絡公司發展，把他上司的電話給了一個網絡公司的老板。那個網絡公司老板過了一會兒就回電話給鄭律師說，他從來沒有聽到過評價這么高的reference。對於美國人的耿直和大氣，鄭律師由衷地欽佩。他說，富士的5年重新給了他信心。在他一生中，讓他可以說：“The rest is history.（下面發生的事情，順理成章。）”

鄭律師說，美國的法制，經過兩百多年的錘煉，可以說是非常完善的，能夠有效地維護社會公正。但是，太多的企業家像鄭律師當初在弗吉尼亞大學時那樣，對美國法律

没有信心,使得他們總是有種低人一等的感覺。如果說商業、公司法對企業家來說是一個知識死角,那么知識產權就是死角中的死角。

鄭律師解釋:知識產權是指對於知識的財產權利。和其它類型的財產一樣,知識產權受法律保護。但是知識產權和其它的產權有明顯不同,譬如說,專利指的是腦子裏的想法,不像房地產或個人財產那樣看得見摸得着。

專利是美國聯邦專利與商標局授予發明者的財產權利。換句話說,你向別人買了一臺電視,不用政府哪個部門授予你這個財產權,別人偷了你的電視,國家法律就會保護你(至少會懲罰那個偷你電視的人)。但是如果你沒有美國專利與商標局的授權,你的想法(專利)就不受保護。這個權力的根源,來自美國憲法第一章第八節:國會有權在一定的時間內,給予作者和發明者對於他們的作品或發明的專用權,以促進科學和實用技術的發展。

鄭律師認為:任何一個公司,要想有一定規模的成功,就必須要有自己獨特的東西,譬如說產品。如果在任何地方都不獨特,那它競爭的唯一辦法就是低價。除了服務行業,天下大多數的生意靠的是產品。這個產品一定要有獨特性。一般來說,企業家對這個獨特的想法會投入很多的時間或金錢。除此之外,在產品投放市場以後,企業家還要冒險生產,斥資開拓市場。當然還要面對失敗的可能。這樣下來,一個成功的產品背後,蘊藏着企業家無數的心血。

目前,因為來自中國大陸的競爭壓力,美國公司根本不可能依靠廉價占領市場。換句話說,獨特的產品是商家唯一的出頭之日。通過美國的專利法對於獨特產品的知識產權進行保護也就成為企業家的必行之路。

鄭律師提示:美國法律鼓勵發明,鼓勵發明家完整、詳細地公布發明(這樣更多的人就會享受到發明的好處)。譬如說,專利法禁止專利申請人把最佳方式留給自己,而把二流的方式公之于眾。雖然申請專利要一定的費用,但是對於企業家來說,沒有保護的風險更大。換句話說,沒有專利保護就等于利潤封頂。試想當企業家在市場上推出了一個成功的產品以後,在沒有專利保護的情況下,任何別的廠家都可以一窩蜂似地生產這個產品,借機賺它一筆。

美國的專利法是很靈活的,幾乎處處都有變通的余地。例如發明者可以申請比較便宜的臨時專利,在臨時專利有效的一年裏決定是否申請正式專利。就這一點來說,美國的專利法很講道理。很多別的國家以申請日期來決定專利的

優先權,這種做法逼着發明者在發明後第一時間提出申請,也就會導致很多不必要的專利申請。在美國,專利的優先排序是由發明日期來確定的。而且,美國專利法規定,發明者至少有1年的時間,來開發這個發明並同時保留申請專利的權力。

任何一個法律體系,越靈活就越複雜。美國和世界很多其它國家相比,採取的政策是寧願複雜也要讓老百姓能夠用他們所希望的方式做他們想做的事情。這也是民主的社會的一個好處。但是反過來,帶來的問題就是法律比較複雜,一定要有律師協助。

企業家並不總是通過專利法使他的發明不被他人盜用。有時,企業家可以通過出售他們的專利,籌集資金。在這方面,王安就是個很好的例子,當年他在美國起家,靠的就是他在1956年把他的一個專利賣給了IBM得來的40萬元。

鄭律師說,除知識產權外,在華人社區,融資的深度不够,是一個很大的問題。這也從一個側面反映了華人對美國法律的信心不足。和主流公司相比,融資不足會把華人公司放在一個非常不利的地位。試想,在洛杉磯數以千計的小進口公司,每個公司每月就進一兩個貨櫃,甚至更少,它們只能將有限的中國生產廠家和美國的商家聯繫起來。不要說國際貿易的狂風大浪,一有風吹草動,他們就很難應對。與之相比,美國的大公司自己設計產品,然後拿到中國去生產,主動權就大多了。一旦中國生產商出了問題,他們可以隨時把廠搬到越南,生意不會受多少衝擊。華人的小公司要想團結起來,形成規模,形成氣候,那各個公司的老板就要對美國的法律有相當的信心:一旦其它股東不按理出牌,美國法律會有效地解決問題。

鄭律師說華人企業家在美國求發展面臨着很多亟待解決的問題。他說美國律師的一個好傳統就是做公益事業,目前他正在寫一本中文書暫名《創造輝煌》,希望對企業家在美國的成功創業和發展予以切實的幫助。

鄭捷律師是**公司、商業、專利以及職業移民法**的專業律師。他是加州及聯邦各級法庭出庭律師,聯邦專利與商標局指定的專利律師,美國移民律師協會會員。鄭律師畢業於北京清華大學,是美國法學博士,有十多年的公司管理和諮詢經驗(包括ARCO,美國國防部, Fujifilm等),並且出版過多種中英文書籍“(鄭捷律師事務所聯系方式見封底)”。