



讲述

贝发:巧打“洋官司”赢得主动

记者 崔凌琳

讲述人

贝发集团董事长、总经理邱智铭

2004年7月20日,美国最大的制笔企业Sanford公司向美国国际贸易委员会(ITC)提出启动“337调查”申请,以“侵犯其品牌记号笔‘商业外观权’”为由,将包括宁波贝发集团在内的4家中国制笔企业推上了被告席,企图用这最后一根“大棒”,形成对美国制笔产业的保护壁垒,重新赢回市场。

“独门秘招”打赢“洋官司”

“这是一场需要兼具勇气、智慧和担当的较量。”回想起十多年前的经过,被尊称为“中国笔王”的贝发集团董事长、总经理邱智铭感慨颇深,“中国加入WTO之初,诸如‘337调查’‘商业外衣’等商业词汇对于国内企业来讲甚至都是陌生的,贝发在那个时候遭遇来自国外的贸易制裁,其中的恐慌和担忧在所难免,得到消息后,我们一度纠结,打或不打,极难抉择。如果应战,从周期上要以‘年’计,从成本上要以‘百万’算,都要付出极大的代价;而若放弃,不仅贝发将被迫失去美国市场,国内同行的标记笔出口都有可能受限,从某种意义上说,这起诉讼费用高达百万美元的官司事关中国标记笔产业的出口市场命运。”

据悉, Sanford 公司是全球书写工具行业中高端产品的“巨头”,年销售额17亿美元左右,而当时,宁波贝发集团已是中国规模最大的制笔企业,2004年出口额达9650万美元。随着产品出口量的逐年增加,与Sanford在国际终端市场上的正面交锋只是时间问题。邱智铭告诉记者:“那时候,贝发笔从质量、工艺水平来看,与Sanford公司的笔已无差别,但价格上却占据了绝对优势。2004年年初,该款贝发笔在沃尔玛超市上柜两个月,销量就已是Sanford公司同类产品的7倍。因此Sanford的发难,绝不仅仅是维护自身的‘商业外观权’,其目的不外乎两种:一方面想利用“337调查”阻止低成本产品的市场扩张步伐;另一方面,想从诉讼中捞取一笔巨额专利使用费,削弱对手的价格优势。”

于是,贝发作出了单独应诉的重大决策。“那一年,我去美国商讨这场官司可能需要花费的时间、费用以及应对策略,因为认识的律师有限,我们花了几天时间,一连跑了芝加哥、纽约、洛杉矶三地,咨询了五家律师事务所,对整件事情的轮廓、脉络渐渐清晰起来。”邱智铭娓娓道来。

正如邱智铭所言:“胆量固然重要,技巧比胆量更重要。”在美国律师的指导下,贝发针对ITC和Sanford公司提出的数百个涉案的质询问题,按时给予了详细答复,并提供了充足的证据材料和样品。而针对Sanford的指控,贝发充分运用被诉公司的权利,采取“消耗战术”,向对方提出质询。“所谓‘消耗战术’,就是我们不把发现的数百个问题一股脑地抛出来,而是逐个抛出,有理有节,而后等待美方公司调查取证、ITC仲裁委员会分析。”对于这场“洋官司”中的“独门秘招”,邱智铭颇为得意。一年后,他赴美与美方公司高层谈判,而Sanford公司因为预算受阻,不得不提出庭外和解请求。这场由宁波民企独自应诉的中国制笔业知识产权第一案终于“拨云见日”。

在这场“对抗”中,贝发付出了100多万美元的代价,而Sanford公司花费了预计300多万美元。从这个意义上讲,尽管这场官司以“和解”告终,贝发却是赢家。美方公司撤诉后,贝发的这款原本差点被定为“反倾销”的产品迅速打入了美国市场,至今仍保持着每年千万美元的销售额,这更是企业积极、巧妙应诉的最好回报。



做过被告,也做过原告

“一支笔虽然是一个品类不大的产品,但涉及专利、知识产权,牵扯到的贸易纠纷面之广、形式之多,却不容小觑。”邱智铭感叹,“过去十多年,贝发曾面对美国、欧盟、巴西、土耳其等地的反倾销、加征关税等贸易壁垒,做过被告,也做过原告,有赢,也有输。”

他向记者提及曾经与德国企业的一场以失败告终的反倾销官司,这场在德国地方法院一度打赢了的胜仗,最终因为种种原因,在欧盟最高法院落败,个中缘由,值得深思。2006年,贝发集团的HY1014荧光笔刚一出国门,便先后遭遇了德国百年国际大牌企业Stabilo公司4次涉嫌侵犯专利诉讼,2次外观专利无效申请,这家“百年老店”同时在德国、西班牙、卢森堡对贝发提起诉讼,这场维权,贝发打了整整4年,最终以70多万欧元的成本,换来了2.5万欧元的赔偿,代价谓为沉重。

把贸易壁垒作为一种历练

“我们的每一次失败,无一不给自己留下‘吃一堑,长一智’的深刻教训,而每一次胜利,看似损失不少,却为自己赢得了市场和未来,更为中国企业在国际贸易中的地位‘加码’。”邱智铭说,“我们不是国际贸易规则的制定者,所以尽管贸易中有诸多不公正,也无处申辩,但我们至少能多去了解一些相关行业标准,不主动触犯,有备无患,不至于在遇到时无能为力。比如说,‘337调查’一案,贝发之所以能化险为夷,是因为我们当时已在世界范围申请了425项专利(其中近300项已取得授权),并在73个国家注册了商标;又比如,特明普刚刚提出的600亿美元贸易制裁,不管是被动还是主动,我相信我们都更有经验、更专业也更有实力去面对。”

事实上,相比十年前,最近几年,贝发遭遇国际贸易制裁的频率已显著降低。邱智铭深信:把贸易壁垒作为一种历练,企业在阵痛中才能获得更长足的进步,而后在调整中寻求更长远发展。

双鹿:打破337调查的“神话”

记者 乐骁立 见习记者 马欣宜 通讯员 江超

讲述人

中银宁波电池有限公司国内销售总监武军杰

回望宁波的反贸易救济史,2006宁波中银电池(双鹿)的案例堪称经典,在初裁被认定侵权的情况下,提请二次诉讼,最终取得了21世纪初我国遭遇“337调查”中罕见的全胜。双鹿电池外贸销售总监武军杰(现任中银宁波电池有限公司国内销售总监)是该应诉参与者之一,他至今回想起来还是记忆犹新。

美方祭出“337调查”大招

2003年5月28日,美国劲量控股集团及下属的EVEREADY公司向美国国际贸易委员会(ITC)提出申请,指控来自中国、日本、印尼等国家和地区的25家生产无汞碱性电池和零件的企业,侵犯其知识产权,要求ITC禁止进口其竞争者生产的一系列产品。中国双鹿、南孚、豹王、虎头、长虹、三特、正龙等7家进口商被列入被告名单,这7家企业都是中国电池行业的龙头企业,其产量占国内总量的50%以上。

这是一起典型的“337调查”,是美国在中国加入WTO后经常使用的大杀招。自21世纪始,中国企业屡遭“337调查”,除个别达成和解外,其余几乎都铩羽而归。

接到中国机电进出口商会的通知后,众多国内电池企业的老总 and 代表纷纷赶赴北京。老总们碰面一聊,美国此次发动“337调查”的动因也变得清晰起来。

以前中国电池企业总是跟第三世界国家做小生意。而宁波双鹿、福建南孚等一批强势新产品上马后,在欧美主流市场频频告捷。

数据显示,2003年美国国内市场的电池全年销量为60亿只,其中本土产品52亿只,日本、韩国、印尼等国4亿只,中国企业4亿只(双鹿占2亿只)。此外,通过中国内地电子玩具配套,双鹿又有1.5亿只进入美国,一年合计有3.5亿只产品进入美国市场,年销售2000万美元,占全美市场的5%左右。

远渡重洋,据理力争

当时宁波双鹿、宁波豹王、浙江野马、福建南孚等18家中国企业接招“337调查”,并重金聘请拥有丰富贸易纠纷诉讼经验的美国霍金·豪森律师事务所应诉。

由机电商会安排,应诉企业的一些老总在 Beijing 接受了律师事务所委托专家的培训。美国律师告诫说,在美国打官司要坚持用事实说话,知道就说什么,不懂就说不,回忆不起来了可以坦率承认记不得了。但千万不要有“大概”“可能有这回事”这样的字眼;在答辩中要学会掌握应对技巧,对方律师每提一个问题,要作三次深呼吸后再作回答,以免冲口失言,也使我方辩护律师可以利用这一空隙时间,为当事人提供帮助,或向法官申请对方提问无效。

同时,美国律师还告诫,在美国打官司,作出最终裁决的不是法官而是陪审团,陪审团的组成人员大多是当地普通民众,因此对于电池技术专利这类比较深奥的专业知识,一定要学会用通俗的语言去解释说明,有利于陪审团成员作出公正客观的判断。

庭上,针对“劲量”提出的侵犯专利指控,我方辩护人员比喻说,在汽车发明之前,马车的木轮子是圆的,汽车问世后的轮子也是圆的,你不能因为发明了汽车,就指责马车的圆轮子侵犯了汽车的专利。话音刚落,庭上就发出会心的笑声。



宁波中银电池(双鹿)工作人员正在做实验

二度诉讼,终获胜利

2004年6月,由于种种原因,ITC发出初裁认定,中国电池企业构成侵权。尽管事先有足够的思想准备,但这一结果还是让中国企业难以接受。一些人的信心动摇了,个别企业表示要退出二审诉讼。

中银(宁波)电池有限公司负责人在当年接受媒体采访时表示,打这场官司,双鹿电池牵头,应诉最积极分摊费用也最多。其实,从实际利益而言,这场官司输赢对中银公司关系不大,因为在此之前,公司的控股方、全球最大的蓄电池生产商香港金山集团已花费数百万美元的律师费,用专利互换的方式,与美国劲量公司达成和解,这一和解范围包括金山下属的中银电池公司。

他说:“我们之所以提出并积极应诉,很大程度是为民族利益、为国家争口气。”中国绝大多数电池企业也表示,决不轻易认输,要求ITC全面复审。

4个月后,ITC宣布继续开庭审理中国电池企业的“337调查”案,此前中国团队准备了更多数据和更充实材料。经过几番激烈的庭上唇枪舌剑,ITC于美国纽约当地时间10月1日作出终审裁决,宣判美国劲量控股和EVEREADY电池公司所拥有的无汞碱性电池专利属无效专利,中国“双鹿”“南孚”等18家应诉企业不构成侵权。2009年3月底,美国最高法院又驳回美国劲量公司关于中国企业侵权的指控。

在二审的法庭辩论中,我方将这些事实一桩桩如实例列举,对方难以反驳。

以双鹿电池为例,如电池生产原料,美国企业采用的是纯锌,我们采用锌合金,通过锌合金中一定比例微量元素化学作用,产生更强大的电能。两者外观几乎一模一样,但国产电池采用特殊的工艺手段,使锌合金粉能够填充更多,结构更为合理,能量增加20%以上。

武军杰回忆,这次能坚持下来并获得初步的胜利,很重要的一条是我们已拥有了与强大对手抗衡的实力。美国劲量所请律师的费用超过了1000万美元,我们聘请的霍金·豪森也是世界一流的律师事务所,一、二审双方提供的文案材料,堆起来两间20平方米的办公室还存放不下。但更多的人感到的则是差距。

“从那以后,双鹿在知识产权方面开始了积极的建设与培育,把知识产权作为一种武器在国际贸易中灵活运用,或许是我们在这堂课最深的感悟。”

本文参考资料:新华社通讯《中国企业学习按游戏规则出招终扳倒“拦路虎”》作者:郑黎 陶莲香

2018宁波江北绿野山居第二届樱花文化节开幕



活动主办方将陆续举行樱花主题摄影展、“樱”缘、赏樱踏青等一系列盛大主题活动,让来自国内外的游客在

欣赏樱花美景之余,感受并参与独特的樱花文化。

截至目前,绿野山庄已种植樱花达千亩,包括染井吉野樱花、高干乔木樱花等新品种,普贤象樱、速生樱花等改良品种,大岛樱、一叶、松月等知名品种,可以说是种类繁多,应有尽有。届时,活动方将会在十六个园区内分别开展山樱市集、舌尖印象、和爸爸一起看樱花、樱乐高校联盟、樱之烛光晚餐等一系列主题活动,游览区内也将穿插不同形式的演出,如古色古香的汉服秀、颇具韵味的古筝演奏和琵琶演奏、动人的民谣吉他演奏等,打造吃喝玩乐一体化的赏樱盛典,让游客游

在樱花园、乐在樱花园,舒舒服服的与家人、朋友度过美妙的一天。

据了解,宁波绿野山居位于宁波市江北区慈城镇五星村,东临古色古香的慈城古县城,北靠风景秀丽的云湖。距慈城镇5公里,距宁波市区20公里,交通便捷。同时它也是国家AAAA级景区,宁波农业旅游示范点。宁波绿野山居有百亩樱花园、百亩茶园、百亩杨梅园、百亩橘园、百亩竹园、枇杷园、梨园、垂钓区、盆景园、生态茶园等可供游客参观游玩。

王巧艳