

那些年
我们经历的
“贸易战”

应对

应对国际贸易纠纷，知识产权必先行

记者 乐晓立 见习记者 马欣宜 通讯员 王虎羽

特朗普挥动贸易大棒，直指一系列中国高新技术产品。知识产权的重要性再次引起各方重视。在宁波这个国际贸易的桥头堡，主管部门已经率先跨出一步。昨天，宁波涉外知识产权联盟正式成立。企业们也纷纷在知识产权方面进一步布局。



市科技局局长励永惠(右)、市跨境电商办副主任陈利珍



高文律师事务所合伙人管健博士



美国布林克斯律师事务所 Jon Beaupre 律师

A

宁波企业联手应对贸易救济

在昨天的联盟成立大会上，专业跨国知识产权律所的北京高文律师事务所合伙人管健博士介绍，特朗普政府上台以来在经贸领域动作频繁，不仅有抛弃多边贸易规则的趋势和倾向，而且在公开战略上将中国视为竞争对手，在战术上不断加大对中国贸易执法的力度，拒绝承认中国的市场经济地位。同时，在双反调查、337调查之外，祭出了201（保护措施）调查、232（国家安全）调查、301（知识产权调查）调查等尘封在箱底多年的武器。

管健认为，企业必须对美国目前的种种举动引起足够的重视。

在这种背景下，宁波涉外知识产权联盟的成立恰逢其时。

美国布林克斯律师事务所 Jon Beaupre 律师在现场介绍，当多家企业或是行业协会集体应诉、联合抗辩美方相应调查时，胜诉几率会高许多，同时也能分摊抗辩成本。

市科技局知识产权管理处处长袁小林介绍，应对国际贸易纠纷，知识产权必先行。而这次成立的联盟能为企业提供法律顾问、政策咨询、材料搜集等一系列服务，也能使有涉外知识产权纠纷经验的企业向会员企业传授经验。

会上，Jon Beaupre 也向在座企业介绍了337调查案中应诉的相关经验。

“ITC（美国贸易组织）的法官往往专业且经验丰富，对相关领域的技术有着深刻的理解。庭审以及庭审后，被告企业只需关注最有力的抗辩论点，贵精不贵多，在庭审的时候不能提出新的论点和问题。”

此外，要注意以下几点，专家证词只能来源于专家报告、庭审以及庭审后报告只能基于提交的庭审前报告、庭审后的报告是庭审以及庭审后程序中最重要的材料、在对行政法官最初判决的审核阶段、原告与被告双方对于共有的问题进行讨论、仅仅提出最强的论点、不要攻击行政法官等。

B

让知识产权由“烧钱”变“赚钱”

“从目前的国际贸易局势与商业发展来看，我们的企业不仅要有知识产权先行的意识，还要积极推进知识产权的战略布局。”国家知识产权局原局长田力普在宁波演讲时曾说。

以中国知识产权布局战略推进最早、发展最为完善的华为为例，早在1995年，华为就成立了知识产权部门。

那时，华为还没有太多技术积累，产品中应用了很多别人的专利，拥有这些专利的企业找上门来要收取专利许可费。

这些企业要求华为以1%~5%的产品销售收入作为专利许可费，几十家企业来要钱，产品就没有了利润。对于当时的华为来说，这不仅是要钱，还是要命的事。

华为当时做了两个决定：一方面主动找这些企业谈判，交纳专利许可费；另一方面投入更多资金用于研发，拼命进行技术积累。

目前，华为在全世界范围内累计获得授权专利50377件，其中在中国累计获授权专利30924件。

但单纯地申请、维持一件专利，大概要十几万元。知识产权转化为现金流才有价值，否则就是“烧钱”。

如何让知识产权转化为现金流？华为每年花费数千万美元在全球申请专利，再把这些专利拿出来与其他企业进行交叉许可，每年节省的专利许可费达数亿甚至十亿美元以上。

这样一来，专利并不只是“烧钱”的东西，它还可以赚钱。

关于这一点，宁波的一些大企业也认识到了。

宁波旭升汽车技术股份有限公司就凭借其在知识产权方面前瞻性的战略眼光，完成了在电动汽车配套铝压铸变速箱壳体等零配件方面的产业链专利布局，一举击败同类的竞争者，被特斯拉评为全球优秀供货商之一。

宁波舜宇光学科技（集团）有限公司法务部部长陈焕波介绍，目前其公司的知识产权部门专员可以通过数据检索进行专利分析，以了解技术现状，避免同质化竞争，研发出性能优于对手的产品。同时还可以根据海量的数据梳理出技术发展趋势，研发前瞻性产品。此外，专利、商标具有地域性，企业需要抢先在产品所销售的区域申请相关专利，使客户的产品到哪都受当地法律保护，抢占“高地”。

从跟跑到领跑是企业在新时代高质量发展的目标，而大步迈出“知识产权保护”这条腿至关重要。