

# 抗衡“专利螳螂”终获胜

## ——贝发集团在美国应诉一桩知识产权案小记

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 来春雨

2013年4月至去年10月份，贝发集团在与美国“专利螳螂”就知识产权诉讼进行了长达1年半的抗衡，迫使对方撤诉。经过一段时间后续法律事宜的整理，日前，贝发集团向记者披露这一案件全过程。

2013年4月23日，美国Interform（因特福）公司向美国德克萨斯州东区联邦法院起诉贝发集团美国销售商Target（塔吉特）以及Staple（史泰博），称他们销售的贝发掀动圆珠笔和中性专利笔侵犯了其专利号为“US6447, 190C1”关于书写工具的粘弹性护套的美国发明专利。4月26日，塔吉特公司发函，提出依据双方合同规定，将该诉讼案件移交贝发集团进行应诉。同年5月6日，贝发集团确认接手该案件。

应诉后，贝发集团委托了美国当地一家在知识产权案件方面颇有经验的律师事务所负责案件。律师团队就专利权利范围、时效、原告方情况等展开调查。经了解，因特福公司并不从事笔类产品研发、生产和销售，其主要业务是提供产品推广、打印等服务，涉案专利是其向个人专利权人收购的。包括贝发

集团供货的两家企业在内，因特福公司共起诉了6家被告，分布在美国、日本等国。

美国当地律师告知贝发集团，如果确定走诉讼程序，整个过程预计需要2到3年，诉讼成本近150万美元，这还是在顺利情况下，其间双方还可能进行上诉或者反诉程序。

贝发集团有关负责人告诉记者，该公司非常重视企业品牌及形象保护，以及客户利益的维护，之前在国际上面对同行发起的知识产权方面的挑战从未消极应对，此次首次面对“专利螳螂”发起的攻击，虽然预见到会耗费大量时间、精力及金钱，仍决定独立应诉。

2013年6月19日开始，贝发集团积极配合律师进行相关资料和证据的收集。律师团队针对涉案专利技术的无效检索也有收获。此外，案件涉及的贝发相应书写工具弹性护套经美国实验机构检测，显示弹性护套硬度已经超出对方所称专利的权利保护范围。

去年7月2日，在德克萨斯州东区地方法院举行的马克曼听证会（一种美国地方法院的审前听证会）

上，法官初步同意全部采用贝发集团律师的专利保护范围定义。在7月16日法院安排的调解会上，贝发集团严词拒绝了因特福公司要求的135.7万美元和解费，决心将诉讼进行到底。

“凭借已有证据，以及因特福公司虽然指控侵权但却拿不出任何侵权证

据的情况，我们在本案中胜诉几率极大。”贝发集团有关负责人表示。去年10月20日，美国法院判决同意因特福公司于当月13日提出的撤诉请求。

据记者多方了解，此次贝发集团正面迎击国外“专利螳螂”并获胜利对国内文具行业企业提供了经验借鉴。

### 延伸阅读

“专利螳螂”又称专利流氓，是指那些没有实体业务，主要通过发起专利侵权诉讼而生存的公司。这些公司的行为在法律上并不违法，只是因为其目的和经营模式令人反感而被称为“流氓”，是道德评价上的一种贬义称谓。

在国际上，近10年来与专利流氓有关的诉讼案件迅猛增加，其中又以美国最多。专利流氓主要打击两类公司——大型公司或中小高新企业。

比如，据彭博社报道，今年2月份，美国德克萨斯州联邦陪审团作出判决，称苹果iTunes侵犯Smartflash LLC在软件和游戏分发服务上的专利成立，判令苹果赔偿原告5.329亿美元。而实际上，Smartflash公司本身并不销售任何产品，只是将手上拥有的专利进行授权而作为盈利的手段。

近年来，与中国企业相关的诉讼案件也在增加，华为、中兴通讯、联想等“走出”国门的大公司每年多次遭遇国外专利流氓的诉讼。另有学者认为专利流氓在中国处于收购专利的“布局”阶段，需要引起注意。

国内知识产权方面有关专家指出，要防范专利流氓，从企业角度必须强化自主创新，掌握核心技术。大型企业针对核心技术进行专利储备，以防专利流氓敲诈；中小企业也要重视技术积累，并随着企业成长及时申请或购买相关专利。对于可能的专利侵权，提前由法务和技术人员联合做好规避的设计与安排，实在无法规避的，可考虑通过收购、购买许可等方式预防侵权风险。

郁豪是中远海水轮和溇沱河轮的船舶联络员，这几天他的一项重要工作就是定时与两船的船长联系，记录下他们航行途中遇到的疑问，并反馈给相关科室予以解答。他告诉记者，船舶驶离穿山口岸后，所靠其他港口查验方式有所不同，容易影响船方在靠港期间的作业情况。为此，他们制定了“一人一船”服务办法，让每名船员都能知道遇事如何申报，船方遇事只要找到“业务顾问”，按流程申报就可解决大部分问题。

本报讯（记者严雷 通讯员莫晓涵 陆佳仕）“今后来往穿山港区的中远上海远洋运输公司所属的船舶都将配备一名联络员，一旦在航行过程中出现问题，就可以要求联络员帮助解决。”日前，中远集团上海远洋运输有限公司与穿山边检达成“一人一船”合作协议，该公司往返穿山港区的90余艘船舶拥有了专属的“业务顾问”，边检的服务范围也从原来的靠岸阶段延伸至船舶航行的全程。

过去，船舶停靠穿山港区前通过“预约候检”方式提前向边检提交相关资料，边检的执勤工作则从船舶靠岸始至离岸止，换言之，船舶一旦离开了港区，出现因故滞港问题只能由船公司自行解决。2014年11月，中远海水轮在驶离穿山港区后因货物原因临时改港，由原来开往南沙港改开至蛇口港，结果因船舶变港和边封原因，导致该轮在蛇口港装货作业完成后不能按期驶离港口，情急之下，该轮船长求助于穿山边检，在穿山边检协调下，洒水轮滞港6小时后顺利启航。

“洒水轮滞港6小时，增加成本近20万美元，这一个例也为边检改进服务提出了一个全新的思路。”穿山边检站执勤一科教导员陆佳仕告诉记者，截至2014年，中远集团靠泊穿山港区的航线共有19条，涉及各类船舶近500艘次，由于部分船舶负责人对于靠泊政策不熟悉，诸如此类的滞港现象有可能增多。为此，穿山边检主动将服务范围外延，通过配置联络员为船舶往返“保驾护航”。

陆佳仕介绍说，船舶从外埠离岸开始，联络员即与船方保持实时联系，收集联建企业、船员及船员家属需办理的事项和问题，定期向相关科室反馈，遇到紧急情况，则可代为办理相关手续，形成“船员反映”和“边检服务”联动的绿色通道。

郁豪是中远海水轮和溇沱河轮的船舶联络员，这几天他的一项重要工作就是定时与两船的船长联系，记录下他们航行途中遇到的疑问，并反馈给相关科室予以解答。他告诉记者，船舶驶离穿山口岸后，所靠其他港口查验方式有所不同，容易影响船方在靠港期间的作业情况。为此，他们制定了“一人一船”服务办法，让每名船员都能知道遇事如何申报，船方遇事只要找到“业务顾问”，按流程申报就可解决大部分问题。

中远比利时轮船长鞠和林说，有了“业务顾问”，他们无论靠泊哪个港口，都可以提前知晓当地边检部门的服务流程和模式，充分准备，到港即检，再也不必为政策不清导致滞港而担忧。

穿山边检站站长王仁仁告诉记者，在中远集团旗下船舶试点成功的基础上，穿山边检有望将“一人一船”服务模式在整个穿山港区内全面推广，今后凡是长期靠泊港区的船舶都将享受边检“业务顾问”的指导服务。

### 试点成功后将在整个穿山港区实行

# 船舶离港后也能享受服务

## 穿山边检与中远集团上海远洋运输公司达成『一人一船』合作协议

# 在满足功能要求前提下，为客户精打细算省成本 鸿立光电主动优化订单设计方案



图为鸿立光电公司员工在生产将出口墨西哥的液晶电视机背板。

（记者 严雷 摄）

本报讯（记者严雷 通讯员吴海翔）日前，宁波鸿立光电科技有限公司正在紧急调试新采购的数台机器设备，最近一段时间，客户订单在不断增多，预计今年订单有望比去年增加三倍。公司总经理张昆鹏告诉记者，客户正是看中了鸿立的方案优化能力，最高可达40%的成本优化空间，能使合作双方实现双赢。

位于宁波开发区现代国际物流园区的鸿立光电主营电子产品包覆材料、电梯零配件。在此之前，张昆鹏已有近二十年的电子产品生产和模具设计加

工经历，因此，创业之初，他即奉行一条不一样的发展之路。“一般的模具企业，通常别人怎么做，我们就怎么做，照葫芦画瓢，至多在细节上做些调整。我们则不然，为了替客户节约成本，不惜在既定的设计方案上大刀阔斧地调整，久而久之，为客户量体裁衣成了自己的一项特色。”

2011年，星星集团有限公司委托鸿立光电加工生产一批冷柜底板，设计图纸上注明底板厚度为3毫米，张昆鹏却向客户建议将厚度削减到1.5毫米以节约成本。一下子减少一半，变薄的底板还能有足够的承重？面对客户的不解，张昆鹏提出先试验后量产，结果，经他修改、加强的1.5毫米底板在抗压试验中并不输给原款底板，但材料成本却降低了40%左右。

张昆鹏说，鸿立光电针对不同客户的订单需求，分别给出优化方案：在材料的选择上，在保证质量的前提下，通过改变尺寸及优化产品结构尽可能压缩成本，譬如1.5毫米厚度的冷柜底板通过增加补强筋来增强承重能力，从而达到了与传统底板一样的效果；在工艺流程上，借助于整体化的工艺调整，变多人多道工序为1人多道工序，既节约了人力成本，又压缩了生产周期。以某款出口墨西哥的24吋液晶电视机芯背板为例，过去需要10个人协作才能完成一件产品的制作，如今借助于连续压铸工艺，3人就能轻松胜任。

鸿立光电精打细算，为客户节约成本的同时也为自己赢得了源源不断的客户。从2012年开始，鸿立光电的服务范围不断拓展，产品囊括冰箱门壳、电梯锁钩、数码产品外壳等，技嘉科技、康佳集团、海尔电器、晟铭电子、力隆集团等国内知名企业都成为了其供货名单上的常客。

“近期鸿立光电正与技嘉科技协商服务器机箱生产事宜，加紧调试生产线准备生产，过去，技嘉的这块业务通常只交给台湾的模具企业，如今，凭借方案优化的优势，鸿立光电成了对方的‘座上客’。”张昆鹏说。



图为穿山边检检查员正在船上进行边防检查。（记者 严雷 摄）

## 今年1月1日起出口退税率上调1% 北仑百余家纺织品服装出口企业 全年预计多退税超1.5亿元

本报讯（记者周亚琼 通讯员傅焕章 王恩盛）3月17日，宁波申洲针织有限公司向北仑区（开发区）国税局申报货物出口8236万美元，其中今年出口部分将享受17%的出口退税率，而去年该公司纺织服装的出口退税率是16%。

从今年1月1日起国家上调纺织服装的出口退税率。截至3月13日，北仑新区（北仑区、宁波开发区、梅山保税港区）纺织服装企业已申报出口退税24139万元，因为新政实施原因，共增加出口退税近300万元。

去年12月31日，财政部、国家税务总局发布通知，明确从2015年1月1日起提高部分高附加值产品、玉米加工产品、纺织品服装的出口退税率。北仑区（开发区）国税局出口退税服务科有关负责人告诉记者，按照2014年情况测算，预计仅纺织服装行业，由于产品出口退税率从2009年以来的16%上调为17%，北仑新区百余家企业今年预计可多获得出口退税超过1.5亿元。

在目前行业总体低迷情况下，出口退税率上调将帮助纺织服装企业降低产品出口成本，提高出口获利水平，增强出口竞争力，以及缓解企业资金周转压力等。宁波华和服装有限公司去年出口服装价值3400多万元，按照出口退税率上调1%计算，将能多获得34万多元的出口退税。

宁波申洲针织有限公司将是该区受惠新政最多的企业。该公司财务负责人于旭峰告诉记者，由于出口退税率的上调，该公司今年1季度出口纺织品、服装获得的出口退税将比去年同期增加1220万元，全年预计将因此项政策红利增加出口退税额7750万元。

## 每年获20多个专利，进入全球汽配采购链

# 纽特汽配成为 国际品牌整车厂一级供应商

本报讯（记者谢挺 通讯员水微娜）日前，宁波纽特汽配有限公司把一批价值10万元的车顶筐运往德国，这些将直接安装在大众SUV上。“我们主要为位于德国、美国、日本的整车厂配套，产品95%出口。”纽特汽配有关负责人说。

位于宁波开发区大港工业城的纽特汽配有限公司是一家专业生产汽车休闲旅行类配件的合资企业，创建于2000年，去年产值3000万元。

能够为国外整车厂配套，靠的是硬实力。随着人们消费水平的提高，自驾游越来越流行，在一些SUV车型上，车主往往需要在车顶放置自行车、大件行李等，而由于每款车型不同，用于固定器件的横轨纵轨需要配套不同尺寸。2009年，纽特汽配历时一年研发的伸缩性横轨纵轨开始配套各大汽车整车厂，成为了公司的拳头产品。“产品的特点在于可以通过调节适应不同面积的车顶，打破了行业瓶颈，实现了产品的通用化。”纽特汽配有关负责人说，现在这款产品被广泛用于大众、奥迪等车型上。实现了批量生产后，也降低了生产成本，进一步增强了竞争力。

而这背后，是纽特汽配孜孜不倦的科研投入。经过10多年的积淀，现在纽特拥有了30多人的研发团队，每年获专利授权20多项，是北仑专利大户。这种持续创新力也让纽特在全国同行业里一直保持领先地位。“现在我们拥有四五个大类产品，三四十个品种，可充分满足客户全系车型需求。”纽特汽配有关负责人说。

在推出新产品的同时，纽特汽配还在不断改进技术。记者看到，在纽特汽配实验室里，研发人员正在对车顶用具进行风洞试验，以进一步减少风阻，降低噪音，而这项改进已经持续了5年。经过十余年努力，外观抛光加工车间的抛光各项参数已经达到国内一流水平。据了解，今年该公司的产值有望达到6000万元，市场份额将进一步扩大。

## 北仑国际集装箱码头公司： 让一线员工分享安全经验

本报讯（记者严雷 通讯员顾顺杰 屠侠）3月17日，宁波北仑国际集装箱码头有限公司龙门吊司机黄芳在开工前拿出一张安全提醒卡，认真阅读了上面的安全注意事项。今年3月中旬以来，依托“每日安全提醒卡”，北仑国际集装箱公司的“安全经验分享机制”实现个性化升级，大量源自于一线工人的操作安全经验直接对接作业实际，自下而上的安全管理新举措使得码头作业安全更有保障。

与其他公司的安全管理模式不同，在北仑国际集装箱公司，一线工人成为了消除安全隐患的主角。朱彬是该公司龙门吊班班长，每天他所在的班组都会就典型事故案例、安全标准化操作规范、设备隐患排查等进行学习交流，班员还会联系自己的工作实际，分享安全作业心得和体会，不少操作中常见的隐患由此被收集起来，下次再遇到则可对症下药。

很快，这种由一线工人自发分享安全经验的模式在整个北仑国际集装箱公司20多个一线班组中普及开来，个别建议甚至带动了技术创新，不但消除了隐患，还提升了作业效率。北仑国际集装箱公司生产主任王量平告诉记者，2014年4月，公司推出了“门字形”解捆箱，有效防范了捆扎工在集装箱箱顶行走及临边箱顶解绑时高空坠落的安全风险，并将此捆扎工作效率至少提高了10%，这项技改的初衷正是出于一名一线捆扎工在交流会上的发言。

但是，过去以班组为形式的交流会大多局限于各自的工作范围，且着重于对已经存在的安全隐患进行排查分析，隐患消除相对滞后。为此，今年年初，公司的“马军工作室”的安全教育导师马军建议以“每日安全提醒卡”为载体，针对不同工种量身定制不同内容的“安全教育经”。马军告诉记者，“每日安全提醒卡”针对具体的作业项目，给出不同的安全操作建议。

有赖于个性化提醒，隐患消除更具针对性，一线操作的安全风险大大降低。“譬如桥吊作业，在装卸不规则物体时，往往因为物体重心不稳发生倾斜现象，我们在听取经验丰富的老师傅建议的基础上，给当天作业的桥吊司机分别给出了不同的建议操作指南，从反馈情况来看，效果相当好。”马军说。