

完善供应链 激发创新力 宁波电商把握全球新商机



电商企业协同供应链金融，助力 B2B 产业发展。

(刘波 摄)

O 知乎

外国专利申请、应诉“套路”知多少—— 中外知识产权 12位大咖宁波传经

本报记者 易鹤
通讯员 贾志丽 张玲燕

日前，由市知识产权局举办、市知识产权保护协会承办的企业知识产权国际研讨会在宁波举行。会上，来自美国、芬兰、爱沙尼亚、韩国和我国知识产权领域的12位行业大咖，分别就美、俄、韩等国专利申请和应诉最新动向和应对技巧进行了业务探讨和经验分享，引起宁波各界关注。

近年来，随着宁波企业知识产权综合能力的提升，国际市场拓展步伐的加快，国外专利申请量正逐年递增。今年前三季度，宁波企业通过专利合作条约(PCT)申请国外专利达203件，是去年全年申请量的130%多。与此同时，涉外“专利战”日趋激烈，涉外知识产权谈判、诉讼等实务出现增长苗头。

逐鹿美国市场 专利布局以量取胜

今年前9个月，美国每天发生的专利诉讼超过10件。这一数字传递出的信号是，包括宁波企业在内的中国企业要想进军美国市场必须迈过专利诉讼这道门槛。

美国铂金知识产权律师事务所合伙人陈怡给出的答案是提高企业专利拥有量。他说：“一方面要想办法提高企业内部专利申请量，另一方面要有计划地通过专利购买来弥补申请的不足，同时灵活运用美国专利制度中的特殊程序来获得专利授权。”

申请美国专利的方式包括直接申请、通过专利合作条约(PCT)或巴黎公约间接申请。如果想加快获得专利授权和提高专利数量，还可以利用专利高速公路(PPH)，在12个月内拿到第一轮审查结果；授权或驳回)、美国专利局的特殊程序以及授权阶段的持续申请制度等三个途径申请。需要特别提醒的是，答辩环节中提到的“最终驳回(Final Office Action)”并非一锤定音。“美国申请授权前平均需要2至3个回合答辩(即OA程序)，很多申请至少会收到一个‘最终驳回’。”需要注意的是，这里的所谓“最终驳回”是可以回复的。“宁波企业应利用美国专利局的特殊程序，即驳回后重申实验计划、上诉前会议实验计划和驳回后实验计划等进行持续申请，以增加获得美国专利的机会。”陈怡补充道。

陈怡介绍，增加专利拥有量还有一条“捷径”——直接购买专利(或收购拥有专利的公司)。“这样做可以‘一石三鸟’：迅速补充企业短时间内无法发展的技术，重新拓展和布局专利范围甚至是技术领域，从而实现建立反诉专利池、抵御竞争对手的专利诉讼、保护和拓展市场。”

申请俄罗斯专利 从属权利要描述清晰

Papula Nevinpat 事务所东欧专利部资深专利代理人埃里克·胡谢夫的演讲重点是俄罗斯及欧亚专利申请。

据介绍，跟俄罗斯专利局的审查要求相比，欧亚专利系统在审查上较为宽松，一般情况下，额外支付一笔费用就可恢复一部分延误的期限；支付年费就可以在成员国生效，没有翻译和独立生效的要求；在实质审查阶段，俄罗斯专利局允许对权利要求主动修改一次，在欧亚专利申请中则没有次数限制。

据介绍，俄罗斯加入了全球 PPH (专利高速审查)。快速审查须在实质性审查之前或者刚刚开始之时提出，通常情况下俄罗斯专利局会在要求审查开始后的4至8个月内被批准，批准率达90%。

在俄罗斯专利申请中，从属权利要求非常重要。为增加专利授权的成功率，从属权利要求要清晰描述出来；在俄罗斯专利的异议和申诉程序中，只有依据从属权利要求的综合特征才能作出修改；发明专利的每一个重要方面都应该被从属权利要求所覆盖，如有必要，在审查阶段可以通过自主修改来增加新的从属权利要求。

韩国专利新动向 鼓励与审查员当面交流

韩国 C&S 律师事务所专利代理人全成哲重点介绍了三大注意事项：

一是鼓励申请人与审查员当面沟通，以实现早日授权。二是允许使用外语申请专利，提高申请效率。韩国专利法完善了专利申请日的认定条件，允许先使用外语申请(目前仅限英语)，提高申请的效率。三是在国内不能申请的专利，在韩国有可能申请。

提 速

历史机遇下 谋求突破

如今，越来越多的80后和90后进入电商企业的关键岗位，他们是互联网时代的原住民，也是带领B2B产业突破旧框架的主力军。这一群体的出现和就位，意味着B2B发展的新一轮窗口期已经来临。在商务部原副部长龙永图看来，B2B所形成的全球供应链融合将极大地推动全球的发展，成为电子商务未来发展的战略增长点。随着这一战略增长点的到来，中国不仅能够成为金融、电子商务强国，有望成为全球电商运行规则的参与者和引领者。

256.03
亿元

宁波电商经济创新园区今年已实现电商交易额256.03亿元，其中跨境电商交易额1.7亿美元。

今年4月，宁波电商经济创新园区升格为省级经济开发区，加速形成以B2B产业电商为核心的产业集聚区，为这场电商新浪潮“推波助澜”。在产业布局和招商引资的过程中，园区集聚了一批大宗商品垂直电商、跨境电商、港航物流供应链、“制造业+”、类金融等领域的企业，通过“建链”“补链”和“强链”优化产业集群。据园区相关负责人介绍，园区内已形成以B2B平台网盛生意宝为核心，金贸通、万事通等大宗商品贸易企业为轴的大宗商品交易产业集群，为宁波地区大宗商品贸易开通“高速公路”。

如今，这座宁波电商创新的“桥头堡”已引进超过2000家企业，2016年已实现电商交易额256.03亿元，其中跨境电商交易额1.7亿美元。上下游企业和供应商之间的合作愈加密切，逐步建立具备较强核心竞争力和可持续发展能力的电商产业生态圈，打造宁波电商产业创新发展的“金名片”。

护 航

金融助力 保障供应链

供应链是B2B商业模式的“主动脉”，链条中各个环节的工作效率、收益情况及风险控制将决定企业的生死存亡。近年来，全市乃至全国的外贸形势趋于低迷，为了解决上下游企业的融资问题，更多B2B企业将注意力放在金融领域，通过融资模式的创新和风控能力的提升，为供应链的完善和升级“保驾护航”，实现企业自身和资金提供方的共赢。

港口条件优越、物流业基础雄厚的宁波也得到了供应链金融的保障与支持。近年来，宁波保税区与相关银行保险机构合作，推出“助保贷”“跨境贷”等融资产品，支持跨境电商企业引入战略投资机构，为跨境电商企业提供资金支持。在应对外贸低迷形势、突破经济发展困境的过程中，金融机构的参与度也越来越高。

据业内人士分析，供应链金融的推广，意味着产业资本和金融资本正在加速实现跨界融合。第三方的B2B电商平台介入到核心企业和分销商之间，核心企业刚性兑付的旧局面被打破，平台的议价能力逐步提高。金融机构的工作职能也产生微调，从专注于企业本身的风险评估，转变为对整条供应链及其交易的评估，引导各个企业分配职能、互相合作，实现整条供应链的增值。如今，电商企业与金融机构正通过分享产业利润的方式回归供应链金融的本质——以跨时空配置货币资源的方式，高效地实现商品和服务的使用价值。

电商转型升级的浪潮中，宁波始终走在前沿。今年年初，宁波入选全国第二批跨境电子商务综合试验区，正式提出了跨境电子商务业务“转向”的方案，从以传统的B2C(企业对终端消费者)为主体，逐步变成B2B和B2C并重。围绕这一目标，宁波将于2018年前培育20个跨境电商外贸产业基地、30家跨境电商综合服务平台企业、50个跨境电商公共海外仓。

见习记者 徐展新

上周，第三届全国电子商务创新推进大会在甬城召开，数千名专家学者和企业家代表抛出一个话题：未来三年将是B2B(“Business-to-Business”的缩写，指企业之间通过互联网进行数据信息的交换、传递，开展交易活动的商业模式)快速发展的“黄金时期”。

作为基础雄厚、区位优势显著的电商强市，宁波能否抓住机遇，发力“B2B”？

筑 巢

打造电商 创新“金名片”

作为拥有多个“国字号”头衔的电子商务强市，宁波已成为B2B企业安家落户、B2B产业蓬勃发展的沃土。

B2B产业的运行依赖于完善的跨境物流网络，而宁波坐拥货物吞吐量高居全球首位的宁波舟山港，已建设完成超过20条海铁联运路线，与全国金融中心上海仅有一个“红绿灯”的距离；B2B平台上的每一笔交易都会涉及产业链上下游的多家企业，一旦出现假货，就会影响整个体系的健康运行，而宁波具备浓厚的商业氛围和“重信”传统，是理想的投资目标。



升格后焕然一新的宁波电商经济创新园区。

(徐展新 王静 摄)

