



编者按:

战略性新兴产业——一个被套上太多光环的词语。2009年至今,从对什么是战略性新兴产业的探讨到怎样发展战略性新兴产业,人们对于这

一产业从狂热逐渐变得理性。

纵观七大新兴产业,每一个都和科技、知识产权有着紧密的联系。抢占产业发展的制高点也就自然地获得了知识产权保护的必要条件。战略性新兴产业代表着科技创新的发展方向,往往也是知识产权密集区域。”张云才指出。

争夺。

本版从政府倡导、企业自身管理、法律协助三个方面对战略性新兴产业内部知识产权体系的建设和做出了一点分析,希望能给企业提供借鉴。

战略性新兴产业扩充 知识产权护航“7+1”

“战略性新兴产业已成为世界主要国家新一轮经济和科技发展的制高点。现在,已经进入后金融危机时代,但是各国抢占科技制高点的竞争才刚刚拉开序幕。”中国知识产权研究会秘书长张云才在2011中国战略性新兴产业创新发展论坛上如是说。

产业扩充“7+1”

目前,国家将战略性新兴产业重点规划于七大产业,即节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料、新能源汽车。据国家发改委宏观经济研究院相关人士透露,现在中央高层又提出“7+1”概念,即在原有七大产业基础上,加上文化创意产业。

据了解,有关部门选择战略性新兴产业的依据有三条:一是产品要有稳定并有发展前景的市场需求;二是要有良好的经济技术效益;三是要能带动一批产业的兴起。

照此,七大战略性新兴产业蕴含的市场盘子到底有多大,暂时还无法估算。

大,暂时还无法估算。

在张云才看来,现阶段,全球社会已经从知识经济时代过渡到专利经济时代,“由于新兴产业主要是以高新技术为主,而高新技术往往具备新颖性、创造性和实用性,所以也就自然地获得了知识产权保护的必要条件。战略性新兴产业代表着科技创新的发展方向,往往也是知识产权密集区域。”张云才指出。

携知识产权跨越式发展

目前,与发达国家相比,国内许多产业的大部分关键技术水平还相对落后,但是在一些新兴产业领域,中国的专利拥有量已经实现了突破。

美国能源部部长朱棣文曾在公开场合提到,中国在许多领域的关键技术方面已经取得了世界性成功,比如高压输电领域,中国配置了世界第一批超高压交流直流输电线路,比美国传输效率还要高。另外在高铁领域,6年内,中

国已经从技术进口国变成技术出口国。对此,许多专家表示,只要发展目标正确,知识产权可以助推战略性新兴产业的跨越式发展。据张云才透露,凡是在以上技术超越西方的领域,几乎都有知识产权在发挥助推作用。比如高铁方面,据统计,2009年,中国拥有300多项专利,现在已经近千项。同时,江苏省苏州市是全国所有的城市当中,专利申请量最多的城市,GDP总产值2.85万亿元,发展速度很快就要超过上海。

尽管中国某些领域内知识产权已经形成突破之势,但张云才也提出,中国知识产权领域存在不容忽视的问题,他指出:“我们的发明专利技术含金量比较低,有些战略性新兴产业的核心技术还不在于我们手中。比如,中国核电建设规模全球第一,但是核电安全技术方面与发达国家差距还很大。这需要政府在今后的工作中更重视知识产权在经济活动中的地位,企业也要加大研发投入力度。”

新能源汽车:中国持有核心技术还很少

作为战略性新兴产业,新能源汽车近年来被媒体和公众热炒,也成为国家政策制定的宠儿。但是,在核心技术研发方面,许多企业正面临着瓶颈。

一方面被热捧,一方面无法将技术转化成产品,新能源汽车产业陷入了颇为尴尬的境地。

“我们国家新能源汽车发展的现状就是核心技术非常少。对核心技术掌控方面,日本遥遥领先,专利占全球专利持有量55%;美国占14%;中国占5%,其实真正掌握的核心技术或许还低于5%,差距很大。”吉利汽车研究院知识产权部部长梁帆说。

前些年,有一种说法在业内流传着:各个国家开始发展新能源汽车,大家站在同一起跑线上,在传统能源领域方面,中国和发达国家之间近百年的差距不会存在于新能源产业领域。现在,越来越多的人开始对这一论调产生怀疑,认为这种看法过于乐观。实际上,从新能源发展角度来讲,很多欧美企业和日本企业已经积累了大量核心技术和专利。

现阶段,在新能源领域的合作方面,最为敏感的话题就是知识产权。据梁帆透露,吉利公司已经把知识产权谈判提到很重要的位置。在商务谈判中,知识产权部人员直接参与其中,保证在谈判过程中知识产权条款得到充分的讨论。“但是,根据我个人的感受,和国外公司讨论到知识产权归属权的问题时,谈判就进行得非常困难。国外公司对于知识产权检索、信息保密等方面做得非常仔细,而这是被很多国内企业所忽略的。”他说。

无论是公众还是业内人士目前普遍达成一个共识,新能源技术产业化程度不高,但是未来却面临广阔的市场。这也是很多企业对该领域趋之若鹜的根本原因。

“我们在新能源的专利的申请以储备核心专利为主。在专利研发的起步阶段,我认为重要的工作是突破专利壁垒,避免重蹈DVD产业的覆辙。出现风险的时候,要及时采取一些风险规避手段。”梁帆说。

生物医药:知识产权法律要和国际接轨

据悉,由国家发改委牵头制定的《生物产业发展“十二五”规划》将于本月底上报国务院。在政策导航背景下,国产医疗器械也将逐渐走上“优先采购”的轨道。未来投资机会,“生物+医疗”领域不可小觑。

不仅有极大的市场扩展空间,发展生物医疗产业还关系民生问题,因此,在该行业内部,加强知识产权保护意义重大。

迈瑞生物医疗电子股份有限公司副总裁林东平认为,不仅企业内部要加强知识产权管理,同时也建议政府不断完善相关法律:

一是知识产权法律进一步与国际接轨,创造公平竞争环境。

“我们在与国外公司发生纠纷时,通过研究国外相关法律发现,他们的诉讼程序里面有一个发现程序,诉讼提起方可以要求法院敦促被诉讼单位配合取证,这个程序在中国法律里面是缺失的。这就使我们在应对国际诉讼时陷入被动,就等于国内企业在一个不平等的基础上和国外竞争。国外企业可以要求我们提供他们想要的信息,而我们在国内提出反诉的话,却没有办法获得对方的信息。”他说。

二是增加知识产权惩罚性赔偿。目前,中国法律没有明确规定惩罚性赔偿限额,这使得企业在国际竞争中也是处于非常不利的地位。由于国外赔偿条款相对完善,外国公司可以要求我们给出三倍赔偿,而中国企业却只能要求赔偿直接损失。一般来讲,很多数额较大的诉讼并不会走完整个程序,大部分会选择中途和解。在和解过程中,对方会提高赔偿数额。反观中国企业,由于没有明确规定惩罚性赔偿的限度,在这种法律结构下,企业就会处于被动。

三是加大对伪造证据的惩罚力度,维护法律的严肃性。在国外如果发现伪造证据,可以直接宣判企业败诉,但这种情况在中国比较少见。

电子电器:“傍名牌”阻碍行业发展

“知识产权是企业事业发展的生命线,没有知识产权就没有事业。”松下电器(中国)有限公司知识产权部部长任峰说。

经过百年的发展,电器产业朝着节能和智能方向迈进,这就要求企业加大研发投入力度。同时,电器作为日常用品,市场已经基本被开发,如何保护新技术和加强品牌建设成为了当下企业关心的问题。

据任峰透露,在知识产权保护过程中,企业面临的最多的问题还是商标侵权问题,最近出现的商标侵权案件,有了许多变化,即技术盗用日益隐蔽化、巧妙化以及高科技化。

“对这些侵权现象,我们采取了一些措施。比如市场上会出现一些假冒的数码相机电池,这些电池在使用过程中经常会发生爆炸。我们采取了一些办法,帮助消费者分辨真伪,比如在电池的盒子里面加印一串字符,顾客买到产品后打开标签,把里面的字符发送到固定的手机号码以后,就可以确认电池是不是正品。

“商标侵权案件中,我们还经历了一个比较典型的事件——香港注册公司的‘傍名牌’事件。”任峰说。据她介绍,一个公司在香港注册成立,在内地进行生产。生产出来的产品由香港公司出具许可证明。该香港注册公司的名称里面有“松下”二字,比如松下空调电业。国内有关部门在对内地生产厂家进行取缔的时候,企业管理者辩称自己从香港正规公司得到了授权,使用“松下”商标和公司名称是合法的。实际上,该厂家和松下(中国)完全是两个不同的企业,这也给执法工作造成一定困难。要想查封“傍名牌”生产厂家,一般要先在香港提起诉讼,对非法人名称进行取消,然后再对内地的厂商采取取缔行动。针对这种情况,松下公司也在积极跟香港政府交涉,希望通过完善法律制度,来避免类似情况的发生,简化诉讼程序。

“捷康经验”成企业主动应对国际贸易摩擦典范

“惹火烧身,自证清白。”盐城捷康三氯蔗糖制造有限公司董事总经理安立军用一句简单的话总结了捷康公司主动加入美国337调查并胜诉的成功经验。

与其被动挨打不如主动出击

2007年4月6日,美国泰来公司针对中国三家三氯蔗糖生产企业和25家中外贸易商提起侵犯5项专利的337调查,目的将美国以外的制造企业全部挤出美国市场乃至全球发达国家市场之外。

安立军认为,法律诉讼是市场竞争最基本的手段之一,与其被动挨打不如主动出击,主动出击就是把知识产权诉讼看成是一项投资,是投资就有可能带来收益。他提出企业主动加入美国国际贸易委员会提起的337调查,经过近两年的激烈、负责的证据递交、证人询证、工厂调查、专家质证、法庭答辩等过程,耗资2000多万元,企业于2009年4月6日取得了捷康不侵权的最终结论。

安立军以“未雨绸缪,亡羊补牢”的理念作为管理公司和发展市场的基础,这种策略的实施为捷康赢得了巨大的国际市场。“主动加入诉讼,不仅取得了市场,发展了工厂,还带来无形、巨大的广告效益。”安立军说。

商务部官员说,捷康的胜利成为中国企业应对出口下滑颓势打破知识产权壁垒的典范。“一个企业要认真地分析知识产权在市场发展的至关重要作用,法律诉讼是为市场服务的。中国很多企业在法律诉讼的运用当中是赢了法律,但是输了市场,最后关了工厂,这是中国企业在应对337调查时遇到最多的情况。所以,法律是为市场服务的,尤其知识产权的法律,一定要围绕市场而进行。”安立军表示。

以市场养官司

企业充分认识到国际贸易的竞争就是知识产权的竞争。“在法律诉讼中主动出击,抢夺出牌权,好比打扑克,有出牌权就充分利用了手中的一切资源,在诉讼中就占据主动。将市场和法律有机结合,确定了市场战养法律战,法律战促市场战的战略模式来确保漫长法律诉讼过程中不被对手拖垮。盐城捷康正是在主动加入诉讼期间,以不侵权者身份出现在国际舞台上,把诉讼做成了一个全球营销事件,从而迅速占领了国际市场。企业在应诉期间紧盯市场,走持久战的路线以市场养官司,一旦胜诉,就等于把你所有产品都贴上了不侵权的标签。”安立军透露,盐城捷康早在决定进入美国市场的那一刻起,就着手做好了面对337调查战略和技术上的准备。捷康公司的胜诉,打破了西方跨国公司利用知识产权对国际市场的垄断。

从长远来看,中国企业注定要参与国际竞争,中国的法治也会在某种程度上向国际靠拢。安立军认为,这对民营企业而言也是一种机会,国家肯定会保护本土企业,“但保护并不等于你能长大,你要去适应这种法治环境,同时也要看到这种法治环境会发展、会变化。”安立军表示,民企要有能力适应今后不断发展变化的环境,而政府也要有意识地在中国市场建立一种竞争的环境,鼓励企业用法律手段来保护自己的利益,这样会使企业敢于在知识产权上进行投资,对拉动整个社会加大对创新、创造的投资都具有积极意义。

中国企业应对美国337调查的策略

复旦大学法学院教授、博士生导师朱淑娣以盐城捷康案为例,为中国企业应对美国337调查提供了一些策略。

首先,在案件发生之前,企业避免被调查。朱淑娣表示,孙子兵

法里面讲“知己知彼百战不殆”,这就要求中国企业研发生产销往美国市场的产品时应当首先知道美国是否已经存在有效的可知性的相关专利,本企业的知识产权是否可能会侵犯美国企业的知识产权,这一点对中国企业的自主研发能力,避免可能导致的争端解决而产生的费用,以及保障胜诉都具有重要的意义。

相对于应对诉讼的律师费,专利咨询费等费用可以说微乎其微,为了成功应对可能发生的争端,中国企业还应当注意全面保护知识产权的各种证据。

其次,在调查案件发生之后,企业应当理性应对,应该根据宏观大势,尤其是关注美国公共政策导向,结合自身的实力和市场竞争,决定应对策略。“企业在商言商,因此中国企业应对,不可能不进行成本分析,为了实现最低成本,中国企业应当考虑自家产品的特色,审慎评估自己应对337调查需要支付的费用,赢得美国市场。”朱淑娣说。另外,为了减少企业独自承担调查的成本,她建议应该建立国内同类企业共同作战、费用共享的机制,可以由相关协会负责协调,或者涉案企业商谈以后协商解决费用分担问题。

最后,在案件结束以后,总结利用成果。从国家经济利益及产业发展角度看,337调查有可能是两国之间相关产业的竞争,在每一个涉及中国企业的337调查结束后,中国相关的企业都有必要充分研究案件的胜负带来的可能后果,后续企业在获知美国法律肯定的核心知识产权信息以后,可保证不会被列入被调查的对象。中国的相关职能部门要继续总结应对337调查的经验,并发布建议。

朱淑娣指出,正确应对美国337调查关系到国内企业的生存发展和相关产业的成长壮大,既要看到美国对中国企业的压制作用,也要看到美国337调查对中国企业自主创新的鞭策功能。企业只有遵守国际贸易规则、尊重他方知识产权,才有可能赢得国际市场。