

我国超 96%的发明在海外放弃专利保护 美国律师忠告中国科技企业：

不能在专利领域‘裸泳’

■ 刘园园

专利申请量只有 4.2 万件，占国内申请量的 3.82%，而同期美国和日本的比例分别为 40.4%和 61.2%。“这意味着，我国超过 96%的发明在海外放弃了专利保护，失去了本该拥有的国际市场竞争优势。”金东寒说。

“比如，中国创业企业与美国创业企业的共同点是，都不知道如何申请专利。”莱昂内尔告诉记者，但当他与这些企业负责人会面并告诉对方该怎么做时，差异就出现了：美国创业企业很快就去申请专利，多数中国创业企业依然无动于衷。

“如果没有专利，在美国市场的竞争中会处于非常不利的地位。”与莱昂内尔同到中国知识产权培训中心做讲座的飞翰律师事务所合伙人朱韶斌介绍，因为美国对专利的保护力度非常大，一旦涉及专利侵权，代价高昂。

对待专利的思路要转变

“中国企业在海外申请的专利应该会越来越多。”朱韶斌对上述情况持乐观态度，因为中国政府鼓励企业申请更多专利，尤其是申请

更多海外专利，而且对申请专利的企业有补贴政策。

不过朱韶斌认为，中国企业不应仅仅考虑政府的鼓励政策，而应更多考虑如何借助专利来提高企业的市场竞争力。

“美国政府不会因为企业申请专利而给予补贴，但我们经常遇到一些中国企业，提到申请专利首先会想到政府会给予什么补贴。”莱昂内尔非常不解地说，中国企业需要摒弃这种观念。“更值得考虑的是，企业有哪些技术和设计是最需要保护的，什么样的知识产权布局是对企业长远发展有利的。”

另外，中国企业通常陷入的一个误区是，往往先看其他竞争对手有没有申请专利，再决定自己要不要申请专利。“如果你不积极申请专利，就会被对手抢先。而且如果没有专利，在美国会面临很大的市场风险。”朱韶斌以目前积极进军海外市场的中国共享单车举例说，如果中国共享单车进入美国市场，应该尽早在美国申请相关专利。

专利是市场竞争的重要筹码

虽然平时只是静静“躺”在那

里，一旦涉及官司，专利对企业的重要性就会凸显出来。

朱韶斌与莱昂内尔曾代理一家进驻美国的中国国有企业的知识产权案件。这家企业被美国对手起诉专利侵权，而当时中国企业手中没有一件相关领域的专利，那家美国企业却手握几百件专利。

“当时的情况非常被动。”朱韶斌介绍，虽然最后他们通过使对方的专利无效打赢了官司，但是赢得非常艰难，而且成本也很高。如果这家中国企业在美国申请了相关专利，就可以采取反诉等措施，逼迫对手撤诉或和解，形势会更加有利。

至于中国企业进入美国市场后应采取什么样的知识产权策略，莱昂内尔认为，一定不能认为，给产品申请一项专利之后就高枕无忧了。实际上，一个小小的无人机旋翼就可以申请多达 50 项外观专利，而苹果公司几乎为 iPhone 手机的每一个外观特征都申请了外观专利。

“进军美国市场，你不能一味靠产品的价格和质量，还要有专利作筹码。”莱昂内尔笑称，这是他对中国企业最大的“忠告”。

◆ 企业动态

神华集团澳洲沃特马克项目进入实质性开发阶段

本报讯 近日，神华集团就澳洲沃特马克项目勘探权更新及所涉补偿事宜，与澳大利亚新南威尔士州政府签署《探矿权契约协议》和《采矿权契约协议》(Deed of Agreement)，标志着沃特马克项目即将进入实质性开发阶段。

沃特马克项目是神华集团落实国家“一带一路”建设的桥头堡，是神华全面参与国际化竞争、走向国际煤炭市场的重要战略支撑，在获取开发国际煤炭资源、保障能源安全供应方面具有重要意义。协议的签署是沃特马克项目取得重大进展的标志性事件，从根本上解决了多年来困扰项目探矿权区域内的农用地问题，为项目的全面开发建设提供了良好的内外部条件，提高了未来产品煤的市场抗风险能力。(张翔)

山水文园集团与美国六旗集团达成战略合作协议

本报讯 记者近日获悉，山水文园集团已与美国六旗集团达成独家战略合作协议，在浙江山水主题小镇里引进以惊险刺激而闻名世界的六旗乐园，并由此拉开创建山水主题小镇的序幕。山水文园集团与美国六旗集团合作的六旗实习生项目将持续为中国输送和培养国际一流的乐园运营管理人才。

据了解，来自重庆邮电大学、湖南师范大学等全国知名高校的精英学子们已正式启程，前往美国六旗乐园，开始了为期 3 个月的赴美“取经”之旅。实习期结束后，这些大学生将有机会成为浙江山水主题小镇——六旗乐园的第一批服务管理的储备人才，参与其运营工作。

山水文园集团董事局主席李轍表示：“六旗实习生项目让实习生有机会跨出国门，开拓视野，掌握全球最先进的乐园运营和运营经验，为中国的山水主题小镇——六旗乐园的建设运营做好人才储备工作。”(江晓尚)

中国电建承建越南首个垃圾发电站

本报讯 日前，由中国电建集团四川工程公司承建的越南首个垃圾电站项目——越南芹苴垃圾焚烧发电厂举行了开工仪式，标志着该项目建设全面展开。

芹苴垃圾焚烧发电厂位于越南南部芹苴市时来县，由中国光大国际有限公司投资 4700 万美元建设，设计日处理生活垃圾 400 吨，配置一台 7.5 兆瓦的汽轮发电机组。该项目预计于 2018 年建成投运，预计年均提供绿色电力约 60000000 千瓦时，将成为越南垃圾处理的首个标杆项目。

该项目是中国电建集团四川工程公司与中南勘察设计院联手以一体化协同优势开拓越南市场取得的硕果，深耕越南区域市场取得的首个海外 EPC 项目，在越南开启了全新的项目商业模式。(马文)



◆ 市场前沿

中企超八成海外并购由民企参与发起

本报讯 近日，胡润研究院携手易界 DealGlobe 发布了《2017 中国企业跨境并购特别报告》，并公布了“2016 易界胡润中国跨境并购百强”名单。

《报告》显示，2016 年，中国企业已经宣布且有资料可查的海外投资并购交易达到 438 笔，较 2015 年的 363 笔交易增长 21%。

从 2016 年的数据来看，民营企业成为中国企业海外并购的主要推动力量，其交易数量较上年增加 3 倍，并在交易金额上超过国有企业。而从 2017 年一季度的数据分析，83%的海外并购交易是由民营企业参与发起的。

2016 年，中国企业海外并购交易数量最集中的十大行业依次是：制造业、金融服务、能源、计算机、文化娱乐、消费、汽车零部件、半导体、传媒和医疗健康。根据 2016 易界胡润中国跨境并购百强统计，海航成为去年最活跃的买家，在前 100 大交易中占了 4 笔，其次是安邦、万达和洛阳钼业。(任霏霏)

中国企业“走出去”出现新趋势

本报讯 7 月 13 日，在中国企业“走出去”50 人论坛 2017 年会上，全球化智库 (CCG) 发布了研究报告《2016—2017 年中国企业对外投资十大趋势》。

报告通过对近 3000 个案例进行调研分析，总结出 2016—2017 年中国企业海外投资的十大现状和特点。

报告显示，中国企业对外直接投资流量连续 10 年持续增长。2016 年，中国企业对外投资流量达 1701.1 亿美元，创历史新高。

从投资区域来看，2016 年，中国企业海外投资主要集中在欧洲、北美和亚太地区。从单个国别来看，中企对美投资依旧热情高涨。2016 年，中国对美直接投资达 460 亿美元。

从投资主体来看，投资主体呈多元化发展，中小规模的民营企业海外发展活跃。2016 年民营企业对外投资金额相比 2015 年有小幅下滑，但对外投资案例数超过了 2015 年。

从投资方式来看，中国企业海外投资主要以跨国并购为主，绿地项目为辅。2012—2016 年，中国企业跨国并购案例数有增无减，2016 年再创新高，达到 772 起。

从企业海外发展战略来看，中国企业“走出去”重视全产业链布局，不断提升国际竞争力。具体包括有明确国际化战略的“走出去”，以全球化管理和本土化为特点的“走出去”以及经济价值和社会价值共享的“可持续发展”。(毛莉)

“中国制造”借网闯出一片天

■ 崔玉玉



图为辽宁省锦州市瑞艺软陶职工正在利用电子商务平台发售软陶工艺品。

互联网飞速发展，电商遍地开花，让“中国制造”出海的方式华丽升级。

当国内消费者都在赶“双 11”“双 12”网上抢购各种商品的时候，

外国人也在通过电商采购中国商品。比如，现在，TCL 已经成为美国亚马逊上销量最好的电视品牌之一。网上打开销路，继而线下发力。在线下渠道，TCL 已与好市

多 (Costco)、山姆会员商店 (Sam's Club)、塔吉特 (Target)、百思买 (Best Buy) 等建立了合作，TCL 的电视产品进入北美市场超过 10000 家门店。TCL 品牌的电视已赢得

企业“走出去”要对接国家发展大局

■ 胡鞍钢

随着“一带一路”倡议得到越来越多国家地区的支持和参与，众多国家和地区积极践行“一带一路”倡议和高峰论坛的成果，积极参与沿线建设。

那么，“一带一路”倡议对中国企业的未来发展意味着什么，与中国企业“走出去”有怎样的关系？笔者认为，“一带一路”建设为中国企业“走出去”提供了空前的发展机遇。“一带一路”沿线国家的发展转型愿望强烈，这为中国企业带来巨大的市场需求，拓展了更大生产可能性边界。充

分把握和利用好“两个市场、两种资源”，就能加快实现从国内企业向跨国企业（海外主要指标占比超过 20%），进而向全球企业（海外主要指标占比超过 50%）的跨越式发展。

值得注意的是，“一带一路”建设中，国有企业和民营企业的发展定位与功能既有所差异又有所互补。通过抱团出海形成合力，中国企业的国际化发展才能做到“水涨船高”，乘势而上，既成为“一带一路”倡议落实的重要载体，又搭乘国家发展的高速列车，从而实现自身的跨越发展。

企业始终瞄准国内外市场需求，对接国家大局，积极融入“一带一路”倡议等，才能加快实现跨越式发展，加速自身国际化、全球化进程。以海航为例，在“一带一路”建设中，仅海航旅业集团就已开通“一带一路”重要节点国际航线 70 条，覆盖东亚、东南亚、中亚、西亚、欧洲等 10 多个国家地区。

这些年，华为、海尔、海航等中国企业之所以在“走出去”进程中获得成功，其要诀就在于始终对接、主动融入国家的发展大局，从而抓住机

光伏企业探索出口新方式

■ 刘叶琳

光伏企业调整出口战略

中国机电产品进出口商会副会长兼太阳能光伏产品分会执行理事长王贵清表示，为了谋求企业多元化发展，我国光伏出口企业开始进行战略调整。近年来，我国光伏行业龙头企业退出欧盟光伏价格承诺机制，到泰国、越南、马来西亚等地建厂或寻求代工合作无税出口欧洲。6 月 1 日，欧委会发布公告，正式确认上海比亚迪有限公司和英利能源（中国）有限公司退出价格承诺。此前，上海比亚迪和英利能源先后于 3 月、4 月向欧委会申请自愿退出价格承诺。相关统计数据显

示，近几年，累计有 31 家光伏出口企业主动或被迫退出欧盟光伏价格承诺。

王贵清认为，在 2013 年中国光伏企业严重依赖欧盟市场（90%的光伏产品用于出口，其中 80%出口到欧盟）的情况下，欧盟光伏价格承诺为中国企业保住了合理的欧盟市场份额，没有被欧盟光伏“双反”一击而倒，并为中国企业开发国内市场和国际市场、提升产品品质、实现持续发展赢得了时间，也为中欧经贸整体稳定发展作出了贡献。“近年来，光伏出口企业积极进行海外布局，出口企业的产品研发实力不断增强，许多大型光伏企业采用国际先进的技术设备，

不断提高产品的性能和质量。与此同时，我国光伏出口企业的规模不断扩大，与其他国家的光伏企业相比，我国光伏出口企业具有规模优势。”王贵清说道。

王贵清强调，经过多年的发展，我国光伏出口企业的品牌受到国际市场的认可。此外，我国光伏企业的国内产业结构有所调整，光伏出口企业的经营方式也发生了变化：“以前，我国光伏出口企业单纯卖组件，而现在越来越多的光伏出口企业开始注重投资建设、经营和持有电站，采取多元化的经营方式。”王贵清表示。不过，目前光伏行业存在的产能严重过剩问题也不容忽视。