

# 外贸企业如何应对涉外法律风险 专家:分三步走

■ 通讯员 戴嘉桐



当前,世界经济延续低增长态势,展望2025年,世界经济并未进入衰退,但下行风险显著增加,国际贸易作为增长引擎的动力正在减弱,战争冲突、经济制裁和贸易工具化现象频发,使国际贸易的政策环境变得不确定。2020年至2024年,全球经贸摩擦指数总体呈上升态势。在这样的大背景下,提升国际化经营管理能力以及增强涉外法律风险防范能力,对企业应对高标准境外监管、提高自身国际竞争力至关重要。

日前,在中国贸促会法法中心活动暨浙江省贸促系统商事法律培训上,9位中国贸促会涉外法律服务专家团成员围绕国际贸易热点难点问题,分别围绕知识产权保护、信用体系建设、涉外商事仲裁、涉外商事调解等领域作了专题介绍和案例分享,内容紧贴涉外企业需求。

专家提示,为防止企业遭受一些国家和地区在出口管制、经济制裁、技术性贸易措施等方面的严格限制,分三步做好全过程

防控特别重要。

## 第一步,重视事前避免

“企业应将法律服务看作一项投资,而非一项成本,要签署好每一份合同。”谈及风险防范措施,中国贸促会法法中心业务主管雷雨清表示,企业“走出去”,法律要先行,要善用当地专业律师和咨询机构进行咨询。做好合作模式设计、海外架构设计、前期尽调、知识产权布局、税务筹划、退出、资金进出境等准备。

同时,企业可根据需求,积极参加各级贸促会组织的商事法律培训,还可以个性化定制与国际贸易及经贸热点相关的法律培训,贸促会会精准匹配涉外法律专家,培训内容包括但不限于RCEP原产地规则、信用证条款、国际贸易合同合规、国际贸易陷阱及应对、出口管制制度、国际贸易合同中的不可抗力等。

## 第二步,重视事中管控

合同是外向型企业在国际

贸易中明确双方权利义务的重要法律文件。国际商事争端预防与解决组织综合部主任贾坤提到,要充分重视合同谈判,将交易的各个环节、可能出现的问题、纠纷解决条款及解决方式(调解、仲裁或诉讼)等详细约定清楚,从而降低因合同条款不明确、不合理而导致的贸易风险,如较常见的货物质量纠纷、付款延迟、交货期延误等风险。做好合同规范性管理,可以在贸易过程中减少因纠纷而产生的沟通成本、时间成本和法律成本等。企业要不断学习及适应国际规则,提升在国际市场的竞争力和适应能力。

贾坤提示,合同中可订立类似这样的“调解+仲裁”快速解决争议示范条款:“凡因本合同所引起或与本合同有关的任何争议,双方同意提交浙江省国际商事法律服务中心进行调解。一方当事人不愿意调解或调解不成的,该争议应提交中国国际经济贸易仲裁委员会浙江分会,按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力。双方同意本合同管辖法律是中华人民共和国法律。”

## 第三步,重视事后救济

国际贸易中,由于涉及不同国家的法律法规和商业惯例,出

现争议不可避免。商事调解作为一种非对抗性的解决方式,其程序更加灵活、高效,成本更低,能够在不损害双方商业关系的前提下,在较短时间内通过协商达成和解,有助于维护长期的商业合作关系,及时化解贸易纠纷,避免争议升级为法律诉讼,减少企业的争议解决成本、法律风险和潜在损失。

若发生贸易纠纷,企业也可向浙江省国际商事法律服务中心寻求帮助。浙江省国际商事法律服务中心是一家公益性调解机构,拥有一支学历高、专业强的工作团队,免费为全省企业提供商事调解、敦促履约、法律咨询等服务,帮助企业更好应对涉外纠纷。“中心成立以来,累计受理纠纷案件1400余件,涉案金额超30亿元,为企业挽回损失近5亿元,公益性商事法律服务成效显著,得到了中外当事人的充分肯定。”浙江省国际商事法律服务中心副主任李春华谈到。

除此之外,企业跨境经营中遇到有关问题,也可以咨询中国贸促会企业跨境贸易投资综合支援平台——贸法通网站或APP。该平台集法律查明、案例查询、经贸预警、培训会议、交流互动等商法服务为一体,7×24小时全天候通过电话、在线、留言等多种方式以及多种语言,及时、准确响应企业法律咨询。

### 服務四海 誠信天下

中国專利代理(香港)有限公司  
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.  
www.cpahk.itd.com

# 知识产权布局 护航企业出海

■ 齐宝鑫

根据中央经济工作会议部署,“扩大高水平对外开放,稳外贸、稳外资”仍是2025年我国经济工作的重点任务之一。在此背景下,中国企业出海的步伐将迈得更开,中国品牌在国际市场中的竞争力也将持续提升。如何在出海过程中准确认识到知识产权的风险,同时也把握好其带来的机遇,成为出海企业必须面对的重大课题。

本文将从出海准备期、扬帆起航期、海上航行期三个阶段,结合笔者经办项目经验,就中国企业可能面临的知识产权风险进行分析,为即将出海的企业提供实务方面建议,以助力企业更稳健地实现国际化发展,整合国内外资源,顺应双循环新发展格局。

## 出海准备期:知识产权海外布局的滞后风险及实务建议

企业出海,知识产权先行。由于知识产权具有地域性,中国企业应当依据自身出海计划,在出海准备期早在出海目标国布局申请专利,得不到任何保护,处于可以随意被人抄袭、仿制的“裸奔”状态。若此时再开始申请专利,由于专利审查的长周期性(以美国为例,根据美国专利商标局官网2024年11月统计数据显示,常规美国发明专利从申请到授权或驳回平均时间为26.1个月),往往为时已晚。

“李鬼倒打李逵”是指企业自身商标在海外遭人抢注,当自己的正牌产品出口海外时,却发现自已反而不能使用自己的商标,甚至被“李鬼”倒打一耙。近年来较为典型的一则案例为泰国瑞幸与中国瑞幸的侵权商标版权纠纷。泰国皇家50R集团于2020年在泰国抢注了“瑞幸咖啡”的商标并用于自己的咖啡产品上,导致相关公众误以为中国瑞幸咖啡门店拓展到了泰国,而中国瑞幸因未能提前进行商标布局,导致在诉讼中十分被动,甚至还被泰国皇家50R集团索赔100亿泰铢。

为避免上述情形,专利上,企业可以通过巴黎公约或专利合作条约

途径进行海外专利申请;商标上,企业可以通过单一国注册或马德里国际商标注册。不同的申请方式各有优劣,在此不作赘述。但笔者认为,于企业而言,知识产权海外布局最重要的不是“如何做”,而是要有“应该要做”的意识,认识到知识产权的重要性,了解知识产权的地域性,明白海外知识产权布局的必要性。

## 出海准备期:产品跨境的自由实施风险及实务建议

中国知识产权研究会、国家海外知识产权纠纷应对指导中心发布的《2024中国企业海外知识产权纠纷调查》显示,2023年,中国企业在美知识产权诉讼新立案共1173起,相较于2022年增长19.0%。其中,专利诉讼新立案447起,增长56.1%。专利诉讼平均判赔额为2371.72万美元,商标诉讼平均判赔额为117.98万美元。

通过上述数据不难看出,2023年中国企业在美专利诉讼新立案案件量增速显著,占知识产权类诉讼案件总量的近四成,而专利诉讼平均判赔额为商标诉讼平均判赔额的约20倍。总体来说,中国出海企业所面临的专利诉讼风险具有“一快两高”(即专利诉讼增速快、占比高、判赔高)的特点。而中国企业在出海过程中显然并不希望遭遇专利诉讼阻击,甚至是“337调查”,专利侵权风险已成为了悬在中国出海企业头顶的“达摩克利斯之剑”。

然而,结合专利权“以公开换保护”的特点,相关风险并非无法防范。笔者结合经办FTO(Freedom to Operate,自由实施调查分析)项目经验,认为通过对目标市场区域进行FTO分析,可以获得预警信号,降低产品跨境专利侵权风险。

在欧美地区,专利侵权诉讼判赔金额往往较大,且诉讼时间漫长,因而欧美企业较倾向于提前核查产品是否存在潜在的专利纠纷风险。

根据笔者经验,欧美企业作为采购方时,往往希望供货企业就所供货品提供FTO分析报告。在某些情形下,甚至将FTO分析报告作为入选供货商的条件。以此为鉴,中国企业在出海过程中可以提前布局FTO分析,协助企业有效识别出

相关产品在目标市场区域中是否存在潜在的专利侵权风险,以较小的成本规避出海过程中的“暗礁”,避免竞争对手的突袭,更加顺利地融入国际市场。

在进行FTO分析时,企业往往希望就全球专利进行完整核查。然而考虑到成本与必要性,实则可以更为灵活地确定FTO分析方案。

全球专利并不存在统一的官方专利数据库。美国、欧洲拥有较为完善的专利数据库系统(如美国专利商标局官网、欧洲专利局官网等),但在某些国家和地区,如需要获得完整专利文本可能需要付出额外的成本。如笔者曾处理的基于某中东国家进行的FTO分析,需要向当地主管部门缴纳印花税后才能获得完整的专利文本。

因此,笔者认为,企业可以根据自身商业布局的目的、要求和进度,灵活且有针对性地确定FTO分析范围,以便FTO分析项目能够顺利、高效地进行。若无相关地域布局需求,则可以相应节省相关成本。此外,因专利保护的地域性,企业亦无须担心在目标区域涉及其他地区专利导致的专利侵权风险。

## 扬帆起航期:跨境技术授权的交易风险及实务建议

在跨境技术授权方面,以生物医药行业为例,根据相关数据,2023年中国本土药企对外许可(License-out)数量首次超过许可引进(License-in)。这一趋势与中国企业自身研发能力和知识产权管理意识的加强、政策的引导等因素息息相关。

然而,技术研发能力的提升并不等同于合作谈判地位的提升。中国企业在面临一些对外许可项目合作的“阶段性僵局”时需要注意以下两个方面:

一是提高对条款清单(Term Sheet)的重视程度,奠定双方合作的基石。

条款清单约定的均为各方合作意向的主要条款,一些企业可能会考虑双方的合作意向还不明朗,倾向于选择在各方已就合作的实质性条件均达成一致后再请各方的律师介入,进行正式交易协议的起草和谈判;也有些企业会选择签署条款清单,直接进入正式交易协议的讨论。

从笔者的经验来说,建议中国企业提高对条款清单的重视程度,并尽可能早地邀请律师或法务介入。一方面可以有效提升谈判的效率,在海外公司开展项目尽调的同时,同步开展实质性的合作条件磋商,快速确定是否有合作的可能性,避免花费过多的成本和精力应对项目的尽调,徒增技术泄露的风险;另一方面在双方正式交易协议条款谈判僵持不下时,通过对条款清单条款的追溯,如已有原则性的约定,将为僵局问题的解决提供有益帮助。

二是适时引入FTO机制,降低知识产权侵权的赔偿风险。

笔者在经手许可引进项目时发现,海外企业作为技术授权方时常会对知识产权侵权的保证设置限制条件,如约定“就其签署本协议时所知,无现有或潜在的知识产权侵权风险”,并增加侵权赔偿的责任上限。而在对外许可项目时,海外企业却会要求中国企业对许可区域内知识产权侵权的风险承担兜底责任。若中国企业此前未将产品投入过国外市场,或对境外知识产权的布局情况不甚了解,在风险等级未知情况下贸然做出承诺,则可能导致高额赔偿。也有部分中国企业借鉴许可引进项目经验,试图让海外企业接受前述限制条件,却反遭拒绝,致使项目陷入谈判僵局。

从笔者的经验来说,建议可以结合项目背景,适时引入FTO分析方案,以此辅助判断侵权风险。评估许可范围及地域限制的必要性等,并结合风险等级及是否限制许可范围和地域等因素,对不同情形下的赔偿责任进行分类讨论,以平衡各方利益。

## 海上航行期:跨境电商平台的知识产权侵权投诉风险及实务建议

中国企业出海过程中,跨境电商平台是重要的国际销售渠道。跨境电商平台为企业提供了广阔的市场,也意味着企业需要符合平台规则,受到平台规制。由于不同国家和地区的知识产权保护机制不同,企业一旦出现了知识产权争议,利用跨境电商平台时就可能受

到阻碍。

以笔者经办的某亚马逊知识产权纠纷案件为例,该案件正是因为企业没有提前了解欧洲国家与中国关于专利用尽适用的区别,沿用中国的“国际用尽”概念,忽视了欧洲国家“地区用尽”规则,最终导致不得不下架产品。

因此,为避免类似“水土不服”现象发生,笔者认为,中国企业进军国际市场需要充分了解目标国家和地区的知识产权保护机制。在利用跨境电商平台的情境下,企业应在产品设计、研发和生产环节确保产品知识产权权属清晰,详细了解并遵守电商平台的规则,以便及时应对平台可能因权利人投诉提出的知识产权审查要求。

## 海上航行期:海外知识产权侵权诉讼风险及实务建议

中国企业走出国门,积极参与国际市场竞争,不可避免会与当地企业或国际巨头产生利益冲突,从而引发诉讼。例如在5G通信、人工智能等领域,中国企业凭借技术优势迅速崛起的同时,相关的知识产权侵权等诉讼也频频发生。以其中占比较高的专利诉讼为例,当遭遇海外知识产权侵权诉讼时,中国企业可以综合运用以下策略,积极应对,保护自身合法权益。

首先,全面收集与诉讼相关的信息,综合评估原告背景及真实诉讼意图,组建由企业内外部人员和专业的律师团队共同构成的专利侵权应诉团队。积极了解诉讼发生地的法律规则,针对起诉状和证据材料中提出的实质性内容进行分析,判断诉讼走向及可能带

来的影响,确定应诉目标,调整商业安排。

其次,结合律师建议,进行详细的侵权分析,制定具体诉讼策略和应诉方案。程序上,可从诉讼主体资格、管辖权异议、诉讼时效等方面进行抗辩;实体上,可从专利无效抗辩、不侵权抗辩、现有技术抗辩、合法来源抗辩、先用权抗辩等方面积极应诉。

再次,选择和谈判的恰当时机与策略,实时关注舆论和宣传的影响,同时充分利用身边资源,例如寻求海外相关行业协会、商会等的支持。

最后,在海外诉讼过程,企业更需要找到有经验的中国律师为其保驾护航,通过“中西合璧”的合作模式更加有利于诉讼的解决。与熟练掌握国际商事交易规则和争议解决机制的中国律师合作,能够协助企业选择更有利的仲裁机构、仲裁规则、仲裁地点等,从而在争议解决过程中占据更有利的地位,也能够作为企业与境外律师之间的桥梁,确保双方的沟通更加顺畅、高效,实现合理的资源配置。同时,中国律师凭借对国内外法律服务市场的了解,还能帮助企业与境外律师进行费用协商,争取更合理的收费方案。

中国企业出海不仅是拓展市场、提升竞争力的战略之举,更是推动国家经济高质量发展、提升国家全球影响力的重要一环。只有将知识产权保护融入企业战略的每一个环节,才能应对复杂多变的出海环境和知识产权挑战,确保企业的出海之路行稳致远。

(作者单位:上海市锦天城律师事务所)



平台经济再迎政策利好。近期,国家税务总局会同国家市场监督管理总局研究起草了《互联网平台企业涉税信息报送规定(征求意见稿)》,将进一步规范互联网平台企业向主管税务机关报送平台内经营者和从业人员的涉税信息,营造法治公平税收秩序,推动平台经济健康发展。

平台经济是以互联网为平台提供各类生产生活服务的经济活动总称。如今,从衣食住行到商旅办公,在经济社会发展的各个领域,几乎没有事情能与平台“绝缘”。所谓键盘一响,黄金万两。

而平台经济成长中也伴随着烦恼。且不说强行提高服务费率,对消费者“大数据杀熟”等问题,就是最近网友吐槽的智慧停车泄露个人隐私、未成年人绕开“防沉迷”只需4元等话题,桩桩件件都离不开平台。更不能忽视的还有强者愈强的马太效应——平台之间的竞争,也会影响不少弱势从业者的发展。

当平台经济发展出现诸多乱象,校正其发展方向就成了必然。近年来,我国相继修订反垄断法,发布《经营者集中反垄断合规指引》,出台《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》《关于维护新业态形态劳动者劳动保障权益的指导意见》等一系列重要制度和政策举措,平台经济监管取得积极进展。中央经济工作会议也提出,加强监管,促进平台经济健康发展。

无规矩不成方圆。平台经济发展初期,制定相关政策大多只能摸着石头过河。如今,发挥平台经济在扩内需、稳就业、惠民生等方面的作用,适时出台针对性的措施,将有效市场和有为政府更好结合,考验着管理部门的治理能力和水平。平台经济发展的实践证明,不仅“运动员”在奋力向前、勇于探索,“裁判员”也在不断学习和把握平台经济特征规律,两者互动离不开良法善治。

比如,治理“内卷式”竞争。有些平台以全网最低价且消费者仅退款等承诺,将流量引向低价商品,业内其他各方只能忍痛跟随,这极易造成劣币驱逐良币。为此,应强化对企业间过度低价竞争的合规引导和监管规范,促进行业加强自律,同时重点整治以资本、技术、规模等优势地位挤压中小经营者生存空间的问题。又如,完善法律法规。不久前,杭州出台了全国首个《平台经济新业态市场监管领域合规指引(试行)》,这样的创新实践值得各地借鉴。

监管发挥作用,也需要平台企业的配合。今天的大平台也是从小公司起家的。自己努力也好,时代馈赠也罢,不少平台企业在竞争中脱颖而出。因此,期待今天的大平台也可以为后来者留有良性竞争的机会。如此,平台经济方能有利于提高全社会的资源配置效率,赋能实体经济,发展新质生产力。

## 平台经济离不开良法善治

■ 年巍



中国贸促会专利商标事务所  
CCPIT PATENT & TRADEMARK LAW OFFICE



贸促专利微信公众号