

借专利审查高速路 铸海外专利黄金铠甲

■ 本报记者 钱颜

我国乃至全球专利申请量的大幅增长,给专利审查机构带来案件堆积的压力。如何让产品的海外专利在各国或地区快速获得授权保护,一直备受关注。如果说专利是企业走出去的黄金铠甲,那么专利审查高速路(PPH)则是快速铸造黄金铠甲的途径。PPH是指申请人在两个以上的国家或地区申请同一个发明专利时,只要这些国家或地区签署了PPH的相关合作协议,就可以向后续申请的受理局提出PPH请求,以利用在先的、可能被授权的专利申请的受理局意见来加快后续申请审查。

“中欧PPH试点于4月1日启动,中国、马来西亚PPH试点于7月1日启动,中俄PPH试点再延长五年……自2011年PPH试点启动以来,越来越多的国家同中国签订了

双边协议,PPH已成为当前全球最热门、适用范围最广的申请加快审查程序或项目。”北京慧权专利商标事务所专利代理人陈思安在接受《中国贸易报》记者采访时表示,中国申请人如果能够利用好PPH这一途径,将在一定程度上加快海外专利申请的审批速度,提高授权率,节省经济成本。

据陈思安介绍,PPH对发明专利的实质审查过程的加快主要体现在缩短首次审查通知书的发出和审查周期上。一般而言,通过PPH加快审查的案件,首次通知书发出的时间周期比通过常规审查的周期缩短80%以上,且结案周期也大幅缩短。PPH还能降低申请人答复通知书的次数和节约审查成本,同时提高审查结果的可预见性,保证

PPH申请授权质量。除了至少一项或多项权利要求被确定为可授权或具有可专利性外,向专利局提交PPH请求还需满足哪些条件?“提出参与PPH试点项目的申请应当是发明专利申请,且该发明专利申请必须是电子申请。提出PPH请求的时机必须同时满足以下条件:首先,申请人在提出PPH请求之前或之时必须已经收到国家知识产权局(SIPO)作出的发明专利申请公布通知书。其次,申请人在提出PPH请求之前或之时必须已经收到SIPO作出的发明专利申请进入实质审查阶段通知书。例外情形是,申请人可以在提出实质审查请求的同时提出PPH请求。再次,申请人在提出PPH请求之前及之时尚未收到SIPO实质

审查部门作出的审查意见通知书。最后,同一申请最多有两次提交PPH请求的机会。且本发明专利申请的所有权利要求,无论是原始提交的还是修改后的,必须与对应申请审查局认定为具有可专利性/可授权的一个或多个权利要求充分对应。”陈思安表示。

PPH目前包括两种类型,其一为常规通过巴黎公约途径提交的PPH请求,其二为通过PCT提交的PPH请求。

“申请人提出PPH请求时,应当提交参与专利审查高速路项目请求表。”陈思安强调,对于常规PPH,应提交对应申请审查局就对应申请作出的所有审查意见通知书的副本及其中文或英文译文。对于PCT-PPH,应提交认为权利要求具有可

专利性/可授权的最新国际工作结果的副本及其中文或英文译文。值得注意的是,即使某些文件不必提交,其文件名称也必须列入参与专利审查高速路项目请求表中,具体不必提交的文件可参见专利局与伙伴局签订的相关流程书。

针对利用PPH制度的细节,中国国家专利局相关代表提醒企业,在提出PPH请求前要把握主动修改时机,确保权利要求的充分对应。在PPH的各项事中,除修改权利要求以达到充分对应要求外,一般不涉及实体问题,因此必须注重细节,确保表格中的每一项以及附件传送都准确无误。提出PPH请求最好是获得授权公布文本后进行,因为提交内容少,可以降低出错概率,从而提高获批成功率。

上半年我国专利申请量公布:手机厂商占半壁江山

本报讯 在知识产权得到日益重视的今天,一家企业的综合实力实际上就是看他有多少创新能力,有多少专利储备。过去,中国企业的产品无法在海外市场再进一步,主要由于缺乏自有知识产权,因此,多申请专利、多搞自主研发已经成为当下国内企业的共识之一。

近日,国家知识产权局公布了2018年上半年发明专利授权量的排行榜(不含港澳台企业),排名前十的厂商中基本是我们熟知的国产智能手机厂商。

其中,华为排名第一,共获得1775件发明专利授权;OPPO排名第三,共获得1520件发明专利授权;中兴通讯排名第五,专利授权量为1028件;联想集团排名第八,发明专利授权量为697件。

从产品上来看,华为和OPPO等手机企业申请的专利,最后有不少是落地到产品生产中去的。比如此前提及的OPPO“异形全面屏”设计发明专利,到后来的升降式结构发明专利,这些想法最终都转化成了具体的产品。

庞大的专利储备也为这些手机厂商未来的“出海”计划扫清了大部分障碍,为华为、OPPO等厂商进军海外市场提供了可能性。但不能忘记的是,例如芯片技术、Android系统等关键知识产权依然由国外公司把持着,我国企业在创新和自主研发的路上不能有丝毫的松懈。

(谢飞)

▼法律干线

乔丹体育商标纠纷再败诉

本报讯 为了保住“乔丹QIAODAN”商标,乔丹体育股份有限公司(下称乔丹体育)在与美国知名篮球运动员迈克尔·杰弗里·乔丹(下称迈克尔·乔丹)的官司告一段落后,再次将国家工商行政管理总局商标评审委员会告上法庭,但最终仍以败诉告终。北京知识产权法院近日审结该案,驳回原告乔丹体育的诉求。

业内人士认为,对于乔丹体育来说,是否能够保留“乔丹QIAODAN”商标,已经不仅仅是商标所有权之争,更成为乔丹体育冲击IPO的最大绊脚石,未来若想上市,摆在乔丹体育面前的或许只有更名、商标和解两条解决路径。

时隔五年,乔丹体育仍未放弃上市之路。2016年,乔丹体育再次冲击IPO。截至2016年3月,乔丹体育已通过发审会,正在等待批文。但截至目前乔丹体育仍未接到上市批文。程伟雄说,未能上市使得乔丹体育没有足够的资本力量建设品牌,其中包括产品的研发、渠道建设、信息化和自动化建设等方面,拉低了和其他品牌之间的竞争格局和竞争力度。

李志强认为,乔丹未能如愿上市,与其商标纠纷有很大关系,乔丹体育再次败诉后,未来想要上市或许只能选择更名或就商标和解两条路。

(刘洋 白杨)

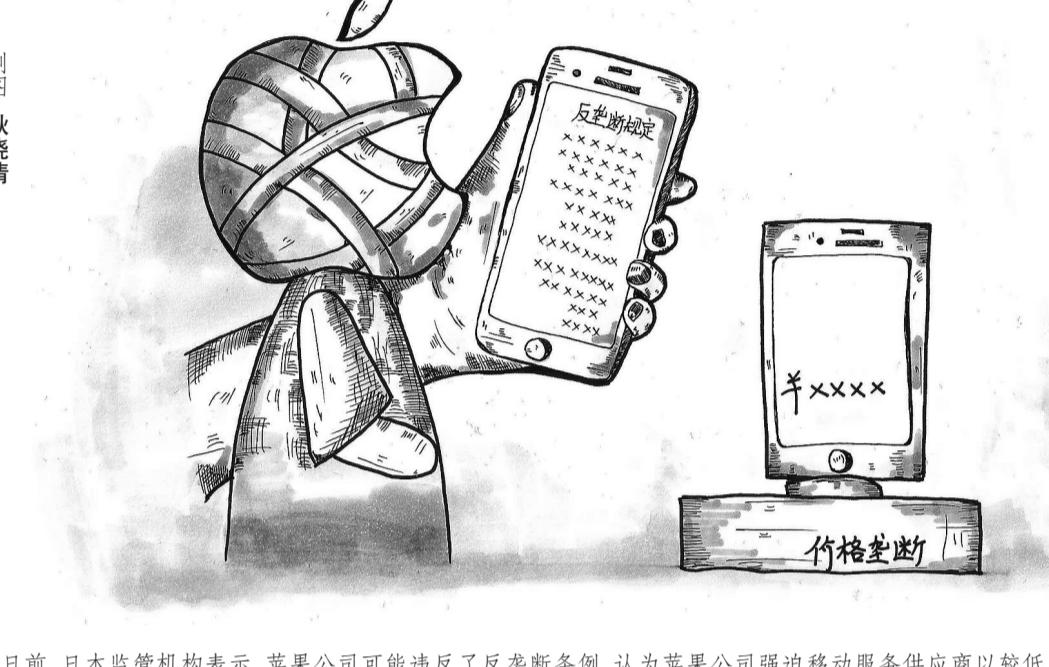
并购纠纷的争议解决之道研讨会在举办

本报讯 伴随着国有经济战略性的结构调整和市场主体的多元化,以并购为代表的经济活动日益增长,涉及企业并购的纠纷案件也随之增多。并购纠纷的表现形式纷繁,涉及主体多、利益诉求多元,并购企业对于并购纠纷争议解决机制专业化、高效化的需求也逐渐增强。

在日前举办的并购纠纷的争议解决之道研讨会上,中国并购公会创始会长王巍以并购仲裁为题,围绕并购纠纷的特点、结合并购公会的实践经验,分享了通过仲裁、调解解决并购纠纷的优势,并表示希望与国内其他机构携手,共同面对未来挑战,在市场化、全球化、现代化的价值观指导下共同创建新的秩序。

(穆青风)

制图
耿晓倩



日前,日本监管机构表示,苹果公司可能违反了反垄断条例,认为苹果公司强迫移动服务供应商以较低的价格出售iPhone,同时收取更高的月费,这没有为消费者提供公平的选择。

(叶展盛)

国家知识产权局: 上半年我国知识产权事业发展势头良好

日前,国家知识产权局在京举办2018年第三季度例行新闻发布会。记者从发布会上获悉,2018年上半年,我国主要知识产权指标实现较快增长,呈现良好发展势头。其中,我国发明专利申请和授权量分别达到75.1万件和21.7万件,商标注册申请量358.6万件,新受理地理标志产品保护申请10个。

此次公布的数据显示,今年上半年,我国发明专利申请量为75.1万件。发明专利授权21.7万件,其中,国内发明专利授权17.1万件。

在国内发明专利授权中,职务发明专利15.9万件,占93.2%;非职务发明专利1.2万件,占6.8%。截至2018年6月底,我国国内(不含港澳台)发明专利拥有量共计147.5万件,每万人口发明专利拥有量达到10.6件。此外,在今年上半年中,国家知识产权局共受理通过《专利合作条约》(PCT)途径提交的国际专利申请2.30万件,同比增长6.3%,其中2.16万件来自国内,同比增长7.6%。

2018年上半年,我国商标注册申请量为358.6万件;完成商标审查306.5万件。截至2018年6月底,我国商标累计申请量3142.8万件,累计注册量1939.5万件,有效注册商标量1680.7万件,平均每6.1个市场主体拥有一个有效商标;核准地理标志集体商标、证明商标4395件,其中国外171件。商标注册审查周期从8个月缩短至7个月左右。

2018年上半年,我国新受理地理标志产品保护申请10个,新批准保护地理标志产品46个,新核准使用地理标志产品专用标志企业135家。截至2018年6月底,累计保护地理标志产品2359个,其中国内2298个,国外61个;累计建设国家地理标志产品保护示范区24个;累计核准专用标志使用企业8091家,相关产值逾1万亿元。

据介绍,2018年上半年专利、商标、地理标志的相关统计数据主要呈现出4个特点。一是我国知识产权创造运用水平稳中有进。国

内发明专利授权量和拥有量分别较上年同期增长6.5%和19.5%,每万人口发明专利拥有量较2017年底提高0.8件;商标注册便利化水平不断提高,上半年商标注册申请量同比增长57.5%。二是国内企业创新主体地位继续巩固。国内发明专利授权量和拥有量中,企业所占比重分别达到63.8%和67.2%,企业对我国国内发明专利申请增长的贡献率达到66.9%。三是我国企业海外知识产权申请稳步提升。今年前6个月,提交PCT国际专利申请100件以上的国内企业达到17家;今年前5个月,马德里商标国际注册申请2228件,同比增长80.69%,位列马德里联盟第三位。四是知识产权保护环境进一步优化。全国专利行政执法办案总量同比增长29.5%,其中专利纠纷办案同比增长41.0%;查处商标违法案件1.36万件,案值超过2.1亿元。我国进一步塑造了良好的营商环境和创新环境。

(张明浩)

▼贸易预警

美国对华钢货架 进行“双反”调查

近日,应美国国内组织Coalition for Fair Rack Imports于6月20日提交的申请,美国商务部宣布对进口自中国的钢货架(Steel Racks)发起反补贴和反倾销立案调查。美国国际贸易委员会(USITC)预计将最晚于8月6日对本案作出产业损害初裁。若美国国际贸易委员会裁定涉案产品的进口对美国国内产业构成实质性损害或实质性损害威胁,美商务部将继续对本案进行调查并预计于9月作出反补贴初裁,于11月作出反倾销初裁。

据美方统计,2017年美国自中国进口的钢货架进口总额约为2亿美元。

越南对进口自中国等 不锈钢产品征收反倾销税

日前,越工部日前发布决定,对进口自中国大陆和台湾地区、马来西亚、印尼的不锈钢产品征收反倾销税。新的反倾销税率实施期限为2018年7月20日至2019年10月6日,与2016年5月14日至2018年7月19日阶段的原有税率相同。

具体是:对中国大陆不锈钢生产商的税率仍为25.35%,山西太钢税率17.47%;印尼生产商税率13.03%,印尼金达尔公司的税率降至6.64%;马来西亚不锈钢产品税率仍是9.31%;台湾地区继续为13.79%,台湾元龙公司产品税率37.29%。

美国对涉华橡皮筋 作出反补贴初裁

近日,美国商务部宣布对进口自中国的橡皮筋作出反补贴肯定性初裁,同时对进口自泰国的涉案产品作出否定性初裁。初步裁定中国强制应诉企业Graceful Imp. & Exp. Co., Ltd.、Moyoung Trading Co., Ltd.和宁波赛龙进出口有限公司以及中国其他生产商和出口商补贴率均为125.77%。泰国涉案企业补贴率为0.23%至0.37%,属微量范畴。美国商务部预计将于11月14日对本案作出反补贴终裁。

3月15日,美国国际贸易委员会发布公告称,对进口自中国和泰国的橡皮筋作出“双反”肯定性产业损害初裁,同时对进口自斯里兰卡的涉案产品作出“双反”否定性产业损害初裁。

据美方统计,2017年美国自中国和泰国进口的涉案产品的进口总额约为490万美元和1210万美元。

(本报综合报道)

从网红货轮的“生死时速”看中美关税战背后的海商实务

■ 本报记者 姜业宏

在中美两国这场关税大战的硝烟背后,一艘名为Peak Pegasus的货轮为了在新关税实施起始日前抵达中国,驶出了货运界的“生死时速”。

货轮上所载的货物是中美贸易战中炙手可热的物品——大豆。不幸的是,火力全开的行驶速度最终未能助其顺利“通关”,此批大豆的进口关税纳税人将面临7000万元人民币的巨额关税。该事件着实让人唏嘘,与之有关的一系列法律与商业问题也耐人寻味。巨额关税应该由谁承担?征税时间是否会对合同产生影响?企业该如何订立合同以规避此类风险?记者从锦天城律师事务所高级合伙人刘炯处这里得到了解答。

谁应承担巨额关税?

刘炯:在得知Peak Pegasus未能在新关税生效之前到港后,第一个跃入人们视线的问题即是负责此笔巨额关税?卖方还是买方?由于相关的买卖合同并未能从公开渠道获得,问题的答案也变得扑朔迷离。

不过,从一般贸易实操来说,买

卖合同下都会对进出口关税的承担方式做出约定。国际贸易中,买卖双方也经常直接援引使用“国际贸易术语解释通则”下的某一贸易术语,并根据该贸易术语下的具体规定划分买卖双方的费用负担情况。

在进口海运贸易中,不少中国进口商选择使用CIF贸易术语。在大豆买卖中,CFR贸易术语也非常常见。根据上述两个贸易术语,进口关税一般都由买方承担。当然,本次事件中最终应当由哪一方承担巨额关税,仍旧受相关买卖合同下具体约定的影响。如相关合同未约定,或约定模糊,则买卖双方就此问题的针锋相对在所难免。

征税将对买卖合同产生什么影响?

刘炯:与本次事件最直接相关的就是所涉大豆的买卖合同(以及其他被加收关税商品的买卖合同)。由于大豆并非高附加值产品,25%的关税上涨足以影响定价和消费者的反应。故而业内已经有预期认为,本次关税的上涨会导致中方取消或转卖

现有的在美大豆订单,并在未来从其他供货渠道寻找更价廉的替代品。可见,由此导致的一轮有关买卖合同的纠纷也将随之显现。

除了买卖合同,直接相关的还有与该批货物有关的海上货物运输合同(租约等)。据悉,Peak Pegasus在本次承运过程中存在迟延——如按所涉海上货物运输合同的规定,该轮的到港时间早于新关税开始征收之时。虽然在海运过程中一定的迟延也较为常见,托运人和承运人之间也未必不能通过友好协商的方式直接消化此类迟延,但是,本次迟延面临的是7000万元的巨额关税,承运人及托运人之间剑拔弩张的谈判情形更可能发

生。对于上述两种合同下的纷争,一般较为常见的纠纷除了见于对当事人双方权利义务的划分争议,还会集中见于当事人双方对合同下合同终止、合同解除、不可抗力等条款存在不同理解,并导致相关争议。

当然,新关税所涉商品的买卖

合同只是一长串贸易链中的一个环节,该环节的变故也会如蝴蝶效应一般导致与其相关的上下游贸易链中的各类合同在履行过程中产生偏差甚至纠纷。此时,某一贸易商是否妥善处理好其所经手的各个合同之间的协调与统一,也对其是否能在这一变故中全身而退起到至关重要的作用。

以本次大豆买卖合同为例,与之有关的系列合同的覆盖面也很广。大豆作为许多产品的原材料,其价格的波动会牵一发而动全身。各合同之间的买卖差价、索赔条款、违约事项、争议解决方式等是否已经做到“背靠背”的互相统一,在此时就显得尤为重要。

如何订立“完美”的合同以规避风险?

刘炯:上述几个问题都足以显示合同的重要性。在交易之初,合同的起草事关当事人的权利义务是否得以明确划分,以此给当事人在合同履行过程中有清晰的指引。争议发

生后,如何解读合同将影响到纠纷解决和责任承担。

客观来说,没有完美的合同。一方面,当事人无法在一开始就预估到所有的突发情况和纠纷可能。另一方面,一份事无巨细、精确定义的合同,其前期的谈判成本非常高,当事人往往无法承担。

不过,需要认识到的是,太过简单的合同会导至争议发生后双方在解决争议时耗费额外的后期成本。因此,前后期投入之间的平衡很关键,非常考验合同起草者的业务能力及商业远见。

除了上述发生在商业个体之间的合同纠纷,此次中美贸易战也让人们更加关注国际商业交易中的纠纷及解决方式。如今的商业纠纷不仅局限于传统意义上的商业个体纷争,还可能上升到商业个体与东道国之间的纷争,甚至是国家与国家之间的纷争。这些问题给我们带来了新的挑战、提出了更高的要求,需要我们进一步摸索与历练。