

“工商界是知识产权国际合作重要力量”

■ 本报记者 江南



保护知识产权、加强国际合作，是全球工商界的普遍愿望和共同呼声。在5月23日举办的2023年金砖国家知识产权论坛上，来自金砖五国的工商代表、业界专家齐聚江城武汉，围绕金砖国家专利申请与保护策略、商标申请与保护策略、中国发明专利审批程序以及中国法院知识产权司法保护等热门话题展开探讨交流。

“工商界是知识产权国际合作和全球治理的重要力量和主要受益者。近年来，金砖国家工商界不断深化交流，在知识产权、电子商务、服务贸易、中小微企业、经济技术等方面开展了全面、紧密、务实和包容的合

作。”中国贸促会副会长柯良栋在致辞中表示，当前，全球知识产权保护面临着新的形势和挑战：一方面，人工智能、区块链、云计算等新技术快速发展，给知识产权保护带来了新的问题和挑战；另一方面，国际贸易保护主义和单边主义抬头，知识产权保护成为贸易争端的焦点和工具。面对新形势、新挑战，金砖国家工商界更应该坚持多边主义，推动知识产权保护国际合作，完善知识产权及相关国际贸易、国际投资等国际规则和标准，构建公正、合理的全球知识产权治理体系。

在政府层面，国家知识产权局专利局副局长徐聪介绍说，“金砖五

局”合作机制已经成功运行11年，通过局长会、协调会、专家研讨会等合作机制，深化了彼此的合作。

在工商界层面，于2008年创办的金砖国家知识产权论坛每年轮流在中国、俄罗斯、印度、巴西、南非5个金砖国家举行，已发展成一个讨论金砖国家及相关国家知识产权保护学术和实践问题的重要平台，服务支撑企业和创新主体在金砖国家的知识产权运用和保护。

金砖国家知识产权论坛总协调人弗拉基米尔·比柳林回顾了金砖国家知识产权论坛的发展历史，并表示中国作为第二大经济体，其经济发展活力有利于其他金砖国家从中获益并获得发展机会。

“中国知识产权、专利、商标申请增长迅猛，而且多年专利申请量、商标申请量都排名世界第一。”国际保护知识产权协会中国分会秘书长、中国贸促会专利商标事务处处长李毅说，以武汉为代表的华中区域，知识产权服务需求上涨非常迅速。

据武汉市贸促会会长孙远松介绍，在世界知识产权组织发布的2022年全球创新指数中，武汉位列世界城市集群第十六位，中国城市第六位。2022年，武汉专利授权总量89461件，发明专利23658件，每万人口高

价值发明专利拥有量达到了28.09件，这一数字是全国平均水平的三倍。去年，武汉成功获批首批国家知识产权强市建设示范城市和首批全国商业秘密保护创新试点城市。

开幕式上，武汉市贸促会与国际保护知识产权协会中国分会签署合作备忘录，并举行了中国贸促会专利商标事务所武汉办公室揭牌仪式。武汉办公室不仅是中国贸促会专利商标事务所继上海、广州、深圳后内地的第四家分支机构，也是中西部地区首家分支机构，有助于推进武汉国家知识产权强市建设，助力武汉市加快建设具有全国影响力的科技创新中心。

“一直以来，中国贸促会积极代言中国工商界反映知识产权诉求，积极倡导并推动知识产权国际合作，持续打造知识产权全链条服务体系。”柯良栋建议，各国工商界坚持创新驱动，挖掘创新增长潜力，共同加强知识产权保护，在充分参与、凝聚共识的基础上制定规则，为科技发展打造开放、公平、公正、非歧视的环境。深化创新交流合作，推动科技同经济深度融合，加强创新成果共享，努力打破制约知识、技术、人才等创新要素流动的壁垒，让创新源泉充分涌流。

山东龙口粉丝香飘“一带一路”

■ 郑礼娜 王延铭

初夏时节，记者走进位于山东烟台的招远市鲁鑫食品有限公司包装车间，工人们正忙着对出口海外的粉丝进行打包、装箱。

烟台招远市是龙口粉丝的发源地和主产地，被称作“银丝之乡”。近年来，借助共建“一带一路”东风，许多原本专攻内贸的粉丝企业纷纷选择走出国门。据统计，去年烟台市粉丝出口“一带一路”沿线国家货值3.5亿元，占该市粉丝出口总值的近一半。

招远市鲁鑫食品有限公司就是一家刚由内贸转型而来的民营出口粉丝生产企业。

“虽然公司已经成立十几年了，但业务重心一直放在国内，近年来随着生产和业务规模不断扩大，公司也打算进军国际市场。”该公司外贸经理曲学磊介绍，一些东南亚国家粉丝消费能力强，对龙口粉丝品牌也很认可，公司每年参加广交会都有很多海外采购商咨询，这些都坚定了企业“走出去”的信心。

回想起去年刚谋划产品走出国门时的情景，曲学磊感慨万千：“由于从来没有开展过出口业务，我们对于如何办理通关手续很是茫然。”

得知企业想要获得出口备案资质后，烟台海关对其进行政策宣讲，发挥智慧海关“互联网+”优势，为企业快速办理出口备案，并在备案后开展精准帮扶，帮助企业建立完善可追溯的食品安全卫生控制体系，保障产品符合出口国安全卫生要求。

“公司的质量管理水平有了进一步提升，成功迈出了走向国际市场的第一步。”曲学磊介绍，今年前四个月，公司出口粉丝700多吨，已占到销售总量的40%。

随着共建“一带一路”持续深入推进，越来越多的粉丝出口企业将国际市场扩增计划的目光投向“一带一路”沿线国家。

“在开拓市场的过程中，海关AEO高级认证这个‘金字招牌’帮了我们大忙。”烟台双塔食品股份有限公司外贸部经理郭少杰介绍，企业获得AEO高级认证资质后，享受到一系列通关便利措施，提高了企业的国际竞争力。

“AEO高级认证能够放大企业诚信经营带来的信用和品牌优势，为企业开拓海外市场增添‘筹码’。”烟台海关综合业务二处企业管理科科长谷勤介绍，为加快企业“走出去”步伐，烟台海关扎实做好AEO培育和认证工作，落实落细高级认证企业享惠措施，同时用好企业协调员制度，及时做好国外相关法律法规的培训和宣贯，聚焦企业发展难点和堵点，在货物通关等方面提供全流程指导。

据烟台海关统计，今年前四个月，烟台市粉丝出口“一带一路”沿线国家已超万吨。



印度尼西亚雅万高铁近日开始联调联试，标志着雅万高铁建设取得新的重大进展。图为动车组司机驾驶雅万高铁综合检测列车行驶在雅万高铁沿线。

新华社记者 徐钦 摄

智能汽车业如何做好标准必要专利许可谈判

随着5G时代的来临，共享技术不断创新，自动驾驶技术日益成熟，智能汽车行业有了更广泛的应用前景。在日前举办的2023全球汽车知识产权峰会上，华东政法大学知识产权学院教授黄武双表示，对于汽车厂商来说，智能汽车带来了便于采集车辆数据、提供了额外服务功能、节约测试与返修成本等益处的同时，也为汽车行业带来新型挑战。其中一项突出挑战是：汽车行业如何做好标准必要专利许可谈判。

据了解，在既往的标准必要专利许可谈判中，权利人与实施者均

来自ICT（信息与通信技术）行业，不同利益立场的从业者经过数十年博弈，围绕许可费率、计费基础、许可地域、谈判流程、禁令适用、反垄断责任等争议，形成各种具有相对稳定性的许可谈判规则，逐渐“由乱到治”。然而，汽车行业是“新入门”的实施者，且有着采用信息与通信必要专利技术的强烈需求，但在做好标准必要专利许可谈判方面仍未形成良好的参照方式。

标准必要专利许可谈判长期存在的重难点便是许可费率的计算。黄武双介绍说，一般情况下，会采用

可比协议法、假想谈判法、自上而下法三种方式进行计算。可比协议法指根据市场竞争状况、交易双方性质、专利质量与类型等因素，确定既真实达成的、具有实质可比性的专利许可协议。进而“拆包”该专利许可协议，得出在专利数量与质量类似情况下，交易双方可能达成的许可条款。但如果当事人之间存在许可谈判地位不平等等问题，这种办法就存在一定的局限性。假想谈判法则是通过假想交易双方在特定市场环境开展许可谈判的过程，确定相应许可费率，如何模拟妥当的

标准必要专利许可谈判场景非常关键，既需要考量市场因素，还需要考量制度因素，因而这种方式对市场主体要求更高。自上而下法则需测量相关标准所涉全部标准必要专利数量，适合专利数量足够大的企业，按照这种方法各专利之间的价值差异能相对地被填补。

对于智能汽车企业来说，黄武双建议，专利权利人掌握其标准必要专利许可基本情况，应先提供示范性权利要求、具体许可条件清单，在技术与经济上说明其提供的标准必要专利许可具备合理必要性。实

施者掌握其生产经营情况，应通过回应或反报价说明自身经济实力、标准对其产品或服务的重要程度，彰显其关切的利益。

“值得注意的是，双方不能单纯认为通过一轮谈判就能完全达成满意的标准必要专利许可条件，第一步可以先增强双方最终达成许可的信心，再逐渐确定双方争议不大的部分许可条件，收缩分歧范围。如果双方经多轮谈判而不能完全达成标准必要专利许可，应尽快达成由第三方介入解决争议的约定。”黄武双表示。（钱颜）

经贸会客厅

DEKRA 德凯集团董事会主席兼首席执行官曾牧：

在检测认证市场分享中国机遇

■ 本报记者 张凡



DEKRA 德凯集团董事会主席兼首席执行官 曾牧

访问联想北京总部，共同开拓新的合作领域；访问中国电动汽车百人会，就中国汽车产业全球化及数字化展开合作交流；出席DEKRA 德凯大湾区智能物联网测试中心落成典礼……DEKRA 德凯集团董事会主席兼首席执行官曾牧（Stan Zurkiewicz）来华不到两周的日程被安排得满满当当。这些都体现出DEKRA 德凯以实际行动看好中国市场，为其在华长期发展谋篇布局。在广州出席大湾区智能物联

网测试中心落成典礼期间，曾牧接受《中国贸易报》记者采访，讲述了DEKRA 德凯与中国市场的故事，畅想在华发展新未来。

曾牧对中国并不陌生。此前他曾多年担任DEKRA 德凯亚洲负责人，2022年4月起担任董事会主席兼首席执行官。在中国优化调整疫情防控措施后，他就满怀期待地筹划来华访问的行程。曾牧表示，中国市场在DEKRA 德凯的全球战略中占有非常重要的地位。从全球检测认证市场来看，中国的市场规模约占到全球市场规模总量的25%至30%，所以对任何一家检测认证行业的跨国企业来说，中国市场的重要性都是不可替代的。

数据显示，DEKRA 德凯2022年的全球营收增长了7.4%，达到38亿欧元。其中，亚太区域实现了两位数的营收增长，达到2.443亿欧元，增长了10.5%。在亚太市场中，中国市场的地位日益突出。

曾牧介绍说，在DEKRA 德凯提

出的2025战略中，未来的企业发展将主要围绕未来交通和出行服务、信息和网络安全服务、远程服务、人工智能与数据分析服务、可持续发展服务五个重点领域展开，而中国市场在这五个领域的表现都十分优秀，甚至在很多方面都处于全球领先的位置，为DEKRA 德凯发展提供了重大机遇。

首先，中国汽车产业的快速发展让DEKRA 德凯看到进一步挖掘中国市场的必要性。DEKRA 德凯起源于1925年在德国柏林成立的德国机动车监督协会，汽车相关领域认证检测正是其最重要的业务。曾牧观察到，不仅跨国车企看好中国，中国车企也正在加速出海，并逐步得到了海外消费者的认可，这在电动汽车领域表现得更为明显。

“德国是汽车产业传统强国，加之当地消费观念相对保守，使得国外汽车品牌很难在德国市场占有很高的份额。但我在德国大街上却看到越来越多的比亚迪、蔚来等中国汽车品牌。”曾牧说，

“这说明中国车企正在走向成熟，不但在电动汽车方面拥有较强的竞争力，同时也开始为全球消费者打造产品并积极进入海外市场。我们非常希望能够跟随这一趋势，发挥我们的技术经验去支持越来越多的中国车企加速进入更多的海外市场。”

其次，中国支持数字经济发展，并不断出台支持政策，企业创新产品也越来越多。在曾牧看来，中国在未来交通和出行服务等领域表现十分出色，这给DEKRA 德凯在中国的进一步发展带来了新空间。除此之外，DEKRA 德凯也看到了信息和网络安全服务、远程服务、人工智能与数据分析服务等方面不断增长的中国市场需求。此次在广州设立大湾区智能物联网测试中心，也是希望抓住中国数字经济发展的重大历史机遇，在该领域为中国企业发展提供支持。

“中国加快数字经济发展，不仅将给我们带来业务增长的机会，

也将提升‘中国智造’在国际市场上的竞争力与品牌价值。”曾牧说，“在广州率先设立智能物联网测试中心，是我们在中国发展该领域的第一步。我们接下来还会在上海、苏州、合肥等具有重大创新变革能力的城市有相应的投入，进行与该领域相关的测试能力建设。”

最后，在可持续发展领域，曾牧也十分看好相关的业务前景。他看到，中国的光伏、氢能等清洁能源产业迅速发展，加之中国政府的政策鼓励，让DEKRA 德凯在可持续发展领域也可以进一步拓展市场空间。

“这次来到中国，我非常激动。在我与客户、合作伙伴及同事们接触的过程中，我充分感受到大家的工作热情。疫情过后的中国，正处于一个高速发展变化的时期，尽管其经济发展还面临着一些挑战，但中国应对挑战的能力很强，有非常好的韧性。”曾牧说，他对DEKRA 德凯在中国市场进一步发展充满信心 and 希望。

CPA代表团参加第145届国际商标协会年会

本报讯 中国专利代理（香港）有限公司（CPA）副总经理王景朝近日率代表团赴新加坡参加第145届国际商标协会（INTA）年会，代表团成员有东京代表处首席代表羊建中、纽约代表处高可晶、北京办事处副经理李悦、副经理张蕾、资深商标代理人杜山杉和资深商标代理人江涛。

此次会议是自新冠肺炎疫情以来CPA第一次正式组团赴境外参加的国际会议。会议期间，代表团成员与来自世界各地的客

户进行了广泛和深入交流，向他们介绍了中国知识产权领域的最近发展和变化，解答了他们在中国寻求知识产权保护过程中遇到的疑问，提出了非常有帮助的建议。与此同时，大家还结交了大量的新朋友，交流业务，并分享各自不同的经历。CPA代表团通过此次会议积极展现了公司的实力和代理人的风采，加深和巩固了与各国同行之间的友谊和信任。

（来源：中国专利代理（香港）有限公司）

服務四海 誠信天下



中國專利代理（香港）有限公司
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.
www.cpahkltd.com



廣告

为出口企业提供有力金融支持

■ 葛孟超

外贸进出口是拉动经济增长的重要引擎。今年以来，金融机构通过增加信贷投放力度，积极提供汇率避险工具等方式，支持外贸企业发展。

合肥美科制冷技术有限公司是一家厨房地电及制冷行业整合方案提供商，公司产品远销欧洲、非洲等地区。随着我国家电行业出口形势好转，面对纷至沓来的订单，企业急需资金扩大生产。公司财务负责人杨文华说，由于此前已经使用厂房等固定资产办理抵押贷款，公司想要通过传统方式再获得银行授信难度很大。

中信银行合肥分行向美科及时伸出了援手。“今年初，了解到他们的资金需求后，我们提出利用信保融资业务解决他们的资金难题。”该行国际业务部贸易融资室经理郭磊说。

郭磊介绍，近年来，不少外贸企业通过投保出口信用保险来防范应收账款无法收回的风险。在此基础上，银行将出口信用保险和信贷业务相结合，开展信保融资业务。“银行综合考虑企业的生产经营和财务状况、出口信用保险保障额度等因素，为企业确定一个授信总额，在该额度内企业可以进行单笔或多笔出口应收账款融资。一旦应收账款遭拖欠或拒付，企业将保单项下赔款权益转让给银行。”郭磊说。

具体来说，当企业发现某笔出口订单账期较长而自身又急需资金时，可以向银行发出融资申请。“银行收到企业的申请后，会登录国家外汇管理局开发的跨境金融区块链服务平台，对该笔订单的相关信息进行核验，确定真实后发放贷款。”郭磊说，跨境金融区块链服务平台汇集了出口企业的订单、保险等各类信息。

最近，浙江新昌园艺植物制品有限公司的种植基地格外忙碌，工人们忙着打包发往日本的杨桐、桧木枝条。“公司总经理石永江却面露难色：“今年日本客户的订单不少，可日元汇率波动较大，该如何锁定订单的汇率风险敞口？”

了解到这一情况的交通银行新昌支行客户经理吕昊翔向石永江建议：可以选择日元远期结汇业务，通过锁定远期日元结汇价格，确定出口订单的汇兑收益，降低汇率波动给企业财务带来的不确定性。

这个建议给石永江吃下了“定心丸”，目前企业已将今年的日本订单按照收汇期限分别办理远期结汇业务，涉及12笔共计1.2亿日元。

吕昊翔介绍，交通银行绍兴分行建立健全“汇率避险首办户”激励机制，引入政府融资担保支持小微企业汇率避险，为企业扬帆出海保驾护航。