

安信方达简讯 NO.201411

➤ 国务院取消若干职业资格许可及项评比达标表彰项目 涉及 IP 行业 4 项

国务院今日发布《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》，取消和下放 58 项行政审批项目，取消 67 项职业资格许可和认定事项，取消 19 项评比达标表彰项目，将 82 项工商登记前置审批事项调整或明确为后置审批。

此次调整，涉及国家知识产权局审批或实施的有 4 项内容，包括：

- (1) 国务院决定取消的职业资格许可和认定事项：知识产权管理工程师；
- (2) 国务院决定取消的评比达标表彰项目：全国知识产权系统杰出青年和优秀青年、优秀专利代理机构和优秀专利代理人；
- (3) 国务院决定调整或明确为后置审批的工商登记前置审批事项：专利代理机构设立审批

➤ 国家知识产权局详解电商领域专利侵权快速调处办法

近日，国家知识产权局专利管理司副司长雷筱云在国新办发布会上表示，最近这几年电子商务领域里专利侵权的纠纷增长迅速，呈现出多发、频发、快发的态势。对此，国家知识产权局采取了快速调处纠纷的办法。

[记者]：我的问题也是跟电子商务有关，但是关于专利方面，所以请问雷司长，我们知道中国的专利申请量已经连续三年是世界首位，可是在电子商务方面，关于专利的侵权也是屡见不鲜。我们知道，今年 5 月国家知识产权局已经开始出台方案进行治理，您的背景材料里也提到跟刚才柴主任讲到政企合作有关的，我们了解一下专项治理的有关进展。在防范电子商务领域专利侵权方面，我们国家知识产权局会有哪些举措？

[雷筱云]：最近这几年电子商务领域里专利侵权的纠纷增长迅速，呈现出多发、频发、快发的态势。你刚才讲到的这个问题，按照国务院的统一部署。首先，今年我们组织开展了打击电商领域专利侵权假冒的专项行动。在这个行动当中，知识产权系统办理侵权假冒的案件今年是 2700 多件，但事实整体处理的纠纷远不止这些。刚才柴主任讲到的，采取政企合作的机制在开展专项行动当中，针对电商领域专利侵权的特点，我们采取了快速调处纠纷的办法。怎么个快速法呢？就是政企合作机制充分发挥电商平台、知识产权维权援助中心、行政部门三方的力量，来应对大量的纠纷的解决。我们对电商平台可以做一些相关的培训和业务交流，相对简单的侵权行为，就由电商平台自己判定，自行处置；对偏复杂的侵权行为，由维权援助中心组织专家进驻电商平台，来提供侵权判定的咨询案件，由电商平台参照处置。对于判定难度大、争议又比较大的纠纷，由知识产权局依法立案调处。这样一来，各方的优势有一个合力的发挥，来应对电商领域纠纷快速增长的态势。

从效果来看，通过这样一个快速的调处方式办理的案件，大都得到了电商平台包括各方当事人的认可。此外，我们还在积极地推进电子商务领域专利保护的立法，创新执法维权的工作机制。在这方面，我们正在开展大量的理论研究和实践探索，不断地加强网络环境下专利保护的环境建设和能力建设。（记者 孙博）

➤ 中国知识产权网国际版正式上线

为适应国际化的需求，促进专利信息的国际间交流，日前，知识产权出版社正式推出中国知识产权网(www.cnipr.com)国际版。记者从知识产权出版社相关负责人处了解到，CNIPR 国际版包含日文版和英文版平台，根据海外用户的特点为其量身打造中国专利检索分析平台。

据介绍，该平台包含了快速全面的中国专利数据，基于成熟的全文检索引擎技术，引入先进的语义检索概念，在提供通用的检索手段以外，还自主研发出了智能检索、相似性检索功能。

此外，平台基于专利信息服务平台结合专利文献翻译服务的特点，研发出将多语言翻译解决方案成功应用至 B/S 构架系统的在线机器翻译技术，提高了翻译效率。（知识产权报 记者 王宇 孙迪）

➤ 非盈利性专利转让和许可成为专利运营主流

近日，知识产权出版社 i 智库发布了《2013 年中国专利运营状况研究报告》（下称《报告》）。《报告》显示，近 5 年来，中国专利运营活动日益频繁，运营次数接近 12 万次。在 2013 年的中国专利运营活动中，专利转让高居榜首，专利许可和专利权质押紧随其后，但是，我国专利转让却以集团内部的转移为多，专利许可也多是集团企业间的自许可，以非盈利性为主，这与国外企业多是盈利性专利运营形成鲜明对比。

专利转让最受青睐

专利运营的本质是充分实现专利的财产功能，其形式包括传统意义的买卖即专利转让、专利许可以及金融运营手段如专利权质押。《报告》显示，2013 年，中国专利运营共计 11.3227 万次，涉及专利数量超过 10 万件。这说明目前我国对于专利运营的关注度和实施力度正在不断提高。

“我们对中国专利法律状态数据中在 2013 年度所发生的专利权转移、专利实施许可合同备案的生效以及专利权质押合同登记的生效的专利数据进行研究发现，在 2013 年中国专利运营活动中，专利转让以 78% 的比例高居运营之首，其次是专利许可和专利权质押，分别占 17% 和 5%。” 知识产权出版社咨询培训中心组长谢虹霞向中国知识产权报记者介绍。

那么，在 3 种运营形式中，专利转让最受青睐，原因何在？“相对于权利所有权未曾变化、仅拥有使用权的许可而言，对所有权和使用权完整拥有的转让似乎更被企业认可。获得专利权后，受让人既可以提高自身技术、降低研发成本，也可以对他人许可从中获利，进而实现市场垄断，甚至可以作为形成专利联盟或者标准的筹码。因此，虽然转让付出的价格一般会高于许可，但转让活动更受欢迎。” 谢虹霞表示。

从技术领域看，2013 年，电力电子、机械工程和工艺工程是中国最受运营关注的技术领域，这些都是目前工业发展中的重要技术领域，技术发展快，专利运营程度也明显活跃于其他领域。

非盈利性运营居多

《报告》进一步研究发现，企业是2013年我国专利转让的主力，尤其作为受让人，企业的占比超过80%。但是，目前我国专利转让以集团公司内部的专利转移现象居多，真正盈利性的转让发生次数相对较少。在2013年盈利性专利转让权利人前十名排行榜中，转让前和转让后的前十名中，中国企业和高校、科研机构均只占3席，其余均被国外知名企业占据。

2013年我国专利许可情况与专利转让情况比较类似。“主要让与人中，公司类许可占主体，国内让与人与国外让与人人数相当，但盈利性许可次数远低于国外。”知识产权出版社i智库高级专利分析师、《报告》撰写人之一肖丽告诉中国知识产权报记者，总体而言，目前我国对专利的许可运用方式不太乐观，国外非专利实施主体、企业通常是综合运用多种手段进行专利许可，且以盈利性许可居多；而国内企业则以自许可居多，对于专利许可的运用方式仍停留在初级阶段。

肖丽分析，我国非盈利性专利转让和专利许可比较多，主要是因为进行转让或许可的企业主要目的不在实现专利的财产价值，而是出于其它方面的考虑，比如，有些是为了通过转让或许可获得专利，以通过高新技术企业认定；有些是出于某种需要，把在公司老总或法人名下的专利权转至公司名下；有些是为了规范集团知识产权管理，把此前分散在各分公司名下的专利转至集团名下。

“目前，不少发达国家企业已在通过更加复杂的许可模式和金融运行手段实现专利价值，比如专利融资、专利证券化、专利投资入股和专利信托等。我国当前也已具有相当规模的创新成果和专利存量，但专利运营工作仍面临着诸多困境，比如企业专利运营转化的意识和能力比较欠缺，高校和科研机构的专利重申请、轻转化，专利商业化和市场化的渠道缺乏等。在专利运营的路上，我国企业还有比较长的路要走。”谢虹霞表示。（知识产权报）

➤ 《用于专利程序的生物材料保藏办法(草案)》公开征求意见

10月30日，国家知识产权局起草的《用于专利程序的生物材料保藏办法(草案)》公开征求社会各界意见。

据介绍，此次修改是建立在现行专利法及其实施细则的框架基础上，并且充分考虑与《国际承认用于专利程序的微生物保藏布达佩斯条约》（布达佩斯条约）的衔接、吻合而进行的。主要修改包括调整体例、明确保藏单位的职责、统一称谓、明确保藏期限内不得撤回保藏、明确不予保藏的情形、修改保藏单位的保密责任的期限、完善关于提供生物材料样品的规定、明确保藏期届满后对生物材料的处置等内容。其中，关于明确不予保藏的情形，拟在第七条规定，该生物材料不属于保藏单位接受保藏的生物材料种类；该生物材料的性质比较特殊，保藏单位的技术条件无法进行保藏；保藏单位在收到保藏请求时，有其他理由无法接受该生物材料。关于保藏期限，拟在第九条明确规定，用于专利程序的生物材料的保藏期限至少30年，自收到生物材料之日起计算。保藏期届满前收到提供生物材料样品请求的，自请求日起至少应当再保藏5年。（知识产权报 记者 赵建国）

➤ 工信部发预警：印度成智能终端专利风险聚集地

看多了智能终端在欧美市场就专利侵权大打出手的故事，殊不知，如今印度将成为新的专利风险聚集地。

近日，工信部电信研究院知识产权中心发布了《智能终端印度市场知识产权（专利）风险预警报告》（以下简称《报告》），报告称，印度作为全球第二大智能终端市场，吸引了智能终端企业竞相涌入，随着市场竞争的加剧，知识产权不断被用作攻击竞争对手的武器或者重要的获利方式。

该报告负责人周洁对法治周末记者表示，我国企业因知识产权问题在印度法院被诉侵权或在海关被查扣产品的事件近些年也时有发生，因此，品牌智能终端企业必须高度重视知识产权风险在印度市场可能带来的重大影响。

印度成智能手机第二大市场

市场研究机构 IDC 在今年 8 月发布的数据显示，印度智能手机市场增长势头强劲：2014 年第二季度印度智能手机出货量同比增长 84%，达到 1842 万台。

周洁对法治周末记者介绍，目前印度已经成为全球第二大智能终端市场，吸引了很多智能终端企业竞相涌入淘金。

深圳市手机行业协会会长孙文平对记者提供了一组数据：根据印度通讯行业协会的统计，目前在印度智能机市场，三星以 28% 的市场份额居于首位，中国手机厂商生产的智能手机在印度市场占据了 50% 以上。

“目前仅在海关备案的、出口印度的深圳手机厂商就接近 300 家，其中华为、中兴、金立等排名前十位的手机厂商占到了出口印度比重的 70%。”孙文平介绍道。

易观国际高级分析师徐昊对记者介绍，印度目前正处于 2G 向 3G 的转换期，很多本土的消费者都有将功能机更换成智能手机的需求，这一市场格局类似 2010 年前后的中国，智能手机将在印度迎来一波销售浪潮。

更新换代的诉求，使得这个人口数量仅次于中国的市场表现出了强大的吸引力，除了像苹果、三星等在印度市场深耕多年的国际巨头继续在高端市场发力外，中国企业也蜂拥而入、竞相淘金。

据记者了解，除了早期进入印度市场的华为、中兴、酷派公司外，从去年下半年开始，OPPO、金立等公司都加快了在印度市场的开拓。今年 7 月，国内后起之秀小米也进军了印度市场。

徐昊认为，中国企业之所以快马加鞭加速备战，除了印度市场增长潜力巨大外，还同国内智能手机市场增速的放缓不无关系。

易观国际的统计数据显示，从 2013 年开始，我国智能手机的销量增幅明显放缓。2014 年第二季度中国智能手机销量为 1.03 亿台，同比增幅仅为 33.55%，而 2013 年同期的增幅则为 101.19%。

“中国智能手机市场正不断趋于饱和，爆发式增长已难再现，这也迫使一些手机厂商要‘走出去’，在其他市场找寻新的增长点。”徐昊对法治周末记者说。

专利风险已经显露

在印度市场，中国手机厂商以其惯有的高性价比很好地契合了当地消费者的需求，销售势头强劲。孙文平对记者介绍，一些中国手机厂商在印度每几秒就能够卖出去一部手机。

然而，随着市场商机的显现，一个让智能手机厂商不得不重视的专利问题也开始凸显了出来。

周洁对记者介绍，近年来，我国手机生产企业因知识产权问题，在印度法院被诉侵权或在海关被查扣产品的事件时有发生。其中基伍同诺基亚的案子曾经轰动一时，也给国内手机生产企业上了一堂专利风险教育课。

基伍是深圳一家手机生产厂商，2008年进入印度。在功能机时代，基伍曾以低廉的价格、快速迭代的款式在印度市场大受欢迎。据印度市场研究机构 CyberMedia Research 估算，2010年基伍在印度市场迎来最辉煌的时刻，出货量达到3500万台，将老牌通讯厂商诺基亚远远甩在身后。

基伍因廉价表现出强大的攻城略地能力，使得诺基亚不得不祭出知识产权的利器予以阻击。

2011年年初，诺基亚对基伍提起了外观专利侵权诉讼，最终导致基伍产品被海关查封，约有半个月基伍的产品无法入关，当时业界估计损失高达数千万元。

尽管印度高等法院随后解除了这一禁令，但是这场官司大大影响了基伍，其赴美上市计划也被搁置。周洁介绍，受专利诉讼影响，基伍的产品深受打击，几乎退出了印度市场。

在孙文平看来，基伍之所以在印度市场落败，固然原因之一在于其同诺基亚一样，没有跟上功能机向智能机转换的节奏，但这场专利侵权诉讼，无疑严重地拖累了基伍的步伐。

随着印度智能机时代的到来，面对中国智能手机厂商凭借价格优势在印度市场的快速崛起，一些专利储备丰厚的传统通信业的巨头也是虎视眈眈，此外一些专利运营机构（又称 NPE Non-practising entities，非专利实施主体，其本身不生产任何产品，而以专利许可运营谋利）也在不断探寻商机，如去年中兴在印度就被专利运营机构 Vringo 提起了专利侵权诉讼。

在酷派集团法务部部长任才博看来，专利运营机构的“凯觐”，将是中国智能手机厂商在印度面临的特别棘手的事情。

“如果对手同样拥有实体业务，那么拥有一定专利储备的中国企业还可以与其就专利交叉许可进行谈判，也能够一定程度上对其漫天要价进行制衡，而当对手是 NPE 后，由于其不生产任何产品，中国企业也就缺失了与其进行专利交叉许可的筹码。”任才博对法治周末记者说。

任才博对记者表示，由于智能手机必须用到 2G 时代的很多标准专利，而这些专利掌握在像摩托罗拉、诺基亚、爱立信等手机厂商手中，中国企业使用这些专利必须获得专利许可，但是像诺基亚、爱立信这两个手握大量标准专利的厂商已经将实体企业转售他人，只保留了专利业务，变身成为了 NPE。

中国企业已着手应对

孙文平对记者介绍，目前印度本土的手机生产企业研发能力还较低，专利储备较少，很多都通过深圳手机厂商以 OEM 的形式生产，因此印度本土手机厂商对中国手机厂商提起专利诉讼的风险较低。

不过孙文平表示，三星、苹果、诺基亚等公司在印度市场深耕多年，随着中国手机厂商的不断涌入，市场竞争的不断加剧，不排除这些专利储备丰厚的公司会通过专利等手段遏制中国企业。

中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧认为，国产手机在印度市场的会否遭遇专利风险，要考量三点：本土是否有强劲的对手；主要竞争对手是否也已进入该市场；国产手机厂商在当地的专利保护申请和布局等。

中国智能手机厂商的大量涌入，无疑加剧了印度市场的竞争态势，不过李俊慧表示，有风险不代表有现实危害。他认为，小米等后起之秀会遭遇竞争对手攻击，除去小米自己的专利壁垒构筑实力外，更重要的是，还在于未来他们能在当地的市场做多大。

“专利维权或侵权纠纷的成本很高，如果只是小打小闹的公司或产品，拥有核心专利的厂商未必会出手。”李俊慧对法治周末记者说。

尽管目前专利侵权诉讼尚未大规模地爆发出来，但任才博表示，不排除一些手握专利武器的企业等到中国智能手机厂商成长为“大肥羊”时，再提出侵权赔偿要求。

“届时，中国企业不仅要就特定制式的手机在印度的历史销售额进行补偿，也要就未来的销售额商定专利许可费率，如果没有一些专利储备进行制衡的话，那么中国企业将会面临着非常大的风险。”任才博说。

其实，为了避免海外高企的专利壁垒成为中国智能手机厂商“走出去”的软肋，像华为、中兴、酷派等一些品牌厂商已经在专利上投入重金，已经具备了一定的自主研发能力。

其他厂商也开始加大专利储备步伐。现已进入印度市场的联想于 2014 年 10 月完成了对摩托罗拉移动的收购；出货量位居全球前十的小米手机也于今年正式进入印度市场，为了弥补自己的专利短板，近日也通过相关公司出资 1 亿元收购了联发科芯片研发专利。

鉴于印度市场存在的知识产权风险，周洁提醒，中国智能手机厂商进入印度市场前，需对该市场的经济、政治、移动通信市场状况等进行全面系统的研究，从而评估进入该市场面临的风险有多大，从而避免或者恰当地应对纠纷。

➤ EIU 最新营商环境榜单出炉 新加坡第一 中国排在第 50 位

经济学人信息部(EIU)对 82 个国家的营商环境进行评比表示，本身没有经济腹地的新加坡连续 7 年摘得桂冠，瑞士名列第二，而美国位居第七，香港位居第四，英国则位居第 21。中国排在第 50 位，而俄罗斯排在第 64 位。经济学人信息部表示：“金砖四国经济体尽管由于其规模而富有吸引力，但它们是难做生意的地方。”

新加坡对外国公司仍是一块磁铁，原因是其相对较低的公司税率（约为 17%）、完善的法律和商业服务，以及基本上不存在腐败的事实。今年，埃克森美孚(ExxonMobil)投资 60 亿美元扩建其在新加坡的石化项目。这是在新加坡近 50 年历史上得到的最大一笔外国投资。新加坡也受益于基本上无污染——这一点使其与北京、上海和香港形成对比。在汇丰(HSBC)上月发表的一项调查中，新加坡被评选为名列第二的外派目的地，仅次于瑞士。那项调查显示，86%的受访者认为，新加坡“就养育孩子而言比他们的母国更安全”。

经济学人信息部发布营商环境排行榜之际，新加坡正在更大程度上成为有意进军东盟(ASEAN)快速增长经济体的企业的一个区域中心。据新加坡贸工部介绍，2013 年，东南亚五个最大的经济体获得 1.3 万亿美元的外国投资，首次超过外商对中国的投资。荷兰消费电子和医疗设备集团飞利浦(Philips)两个月前透露，计划在新加坡新建一个地区总部，将于 2016 年完工。跨国公司也开始在新加坡开设办事处，为整个亚洲地区服务，在某些情况下也涵盖他们的中东业务。阿彻丹尼尔米德兰(Archer Daniels Midland)在 9 月将其亚洲区域总部从中国迁至新加坡，而通用汽车(GM)在 8 月将大部分非中国的国际业务从上海迁至新加坡一个新的区域办事处，并由该办事处负责印度、非洲和中东的业务。

➤ 西门子知识产权管理工作研究初探

阅读提示

本文深入探讨了西门子公司凭借知识产权屹立百余年的原因,分析其完善的知识产权管理模式和科学的知识产权战略规划,提出了中国企业应选准关键技术领域谋划知识产权发展、优化专利组合的建议,值得中国企业思考和学习。

企业的核心竞争力越来越依赖于知识产权,需要有科学合理的知识产权管理,有计划地组织,协调和谋划知识产权的创造、运用和保护。作为一家已有 160 多年历史的跨国公司,西门子始终将知识产权作为企业的核心竞争力来源。西门子创始人维尔纳·冯·西门子凭借他的发明奠定了西门子的基础,并引领着西门子有计划地组织,协调和谋划知识产权。作为一位发明家,他的知识产权意识远远领先于时代,他本人也正是德国后来制定专利法的重要幕后推动者之一。西门子公司凭借完善的知识产权体系,百余年来在世界企业之林中屹立不倒,值得中国企业研究和学习。

一、完善的知识产权管理模式

首先,西门子通过信息研究为知识产权提供决策支撑。对于经营领域广、管理链条长、规划周期久的大型企业,支撑决策的信息来源、决定导向的价值分析、引领技术的趋势判断以及协调统一的模式规划,都是极具挑战性的工作。为了时刻保持站在发展领域的尖端,西门子在知识产权管理部内专门设立公司信息研究中心,约 30 位专家负责收集来自经济、科学、技术等方面的信息,监测各业务领域的市场发展态势,撰写科技趋势、市场动态等方面的研究报告,为西门子的技术创新提供强有力的决策信息支撑。该机构通过专利研究,密切关注竞争者的科技发展动态,将竞争者的专利组合和技术状态进行分析,了解竞争者在做什么,已经取得了什么样的进展,如果发现竞争者在某一技术领域比西门子申请了更多的专利,则分析公司面临的潜在技术竞争风险,为西门子的知识产权战略制定提供决策依据。

其次,为趋势引领性技术定制知识产权战略。未来图景分析方法是西门子用来追踪未来发展趋势、确定趋势引领技术的重要工具,它根据现在预判未来的产品、技术和客户需求,并设想未来的新市场、新技术、新业务等方面情景,回溯到现在。通过这两方面结合,对现在应该怎么做、未来是什么样形成清晰的判断,明确了各业务将会如何发展,需要什么样的技术,从而确定哪些是趋势引领技术。趋势引领技术确定后,西门子会制定相应的知识产权发展战略,一起定位专利发展重点,识别出哪些技术需要申请专利进行保护,识别出可能获得专利的技术内容,明确哪些专利具有发展国际标准的潜能,需要重点开展哪些战略性的研发项目,并根据战略需要合理配置科技创新资源。

西门子还以价值为导向持续优化组合专利。西门子每年组织 4 次固定的专利评审会,由专利委员会去评估集团内部员工提交的发明报告,判断专利的价值,挑选出合适的发明去申请专利。在专利维持过程中,西门子坚持动态评估,淘汰不重要的专利。每年大约 220 名专利专家与各业务集团合作,对公司的专利进行重新评估,重点检查其中持续期超过 5 年的专利,将其中不再需要的专利清除掉,保留下来的每项专利所带来的收益要高于它产生的成本。西门子围绕关键专利进行布局,持续增加新专利形成专利组合。西门子“绿色”专利布局就是很好的例子,目前公司在“绿色”专利领域有超过 1.82 万件专利,这些“绿色”专利技术支撑的业务在 2010 年达到约 280 亿欧元,为西门子贡献了 1/3 的销售额。

此外,西门子还建立了集中统一、内部共享的管理模式。西门子的知识产权专管机构设在中央研究院内部,拥有超过 500 名专家人才从事知识产权工作,管理着西门子在全球的 5.8 万多件专利。这些知识产权专家大多拥有技术背景并且熟悉市场,他们与西门子各业务部门的研发机构紧密合作,为知识产权的创造、运用和保护提供有力支撑,同时开展公司对外转让及授权使用专利的工作,负责对外知识产权的协议谈判。在公司内部,西门子采取了集团共享知识产权模式。无论是西门子中央研究院,还是各个事业部创造和申请的知识产权,集团内各业务领域都可以免费使用。这种共享模式消除了利益分割,大大提高了知识产权在公司内部的使用效率。尤其对于产生于中央研究院的专利,较多是基础性的共性技术,同一件专利往往可以在多个业务领域或事业部使用,通过集团共享无疑有助于加速知识成果的有效转化,推动西门子公司知识产权战略在世界各地统一实施,促进西门子各业务领域知识产权形成一个整体,实现集团知识最大范围的自由分享和利用,为公司知识产权战略的实施提供了良好的内部机制环境。

二、科学的知识产权战略规划

为了确保知识产权战略及目标同业务部门的商务运营战略协调一致，西门子公司始终把知识产权工作重点放在专利的创造、运用、保护和管理上。为做好这四点，西门子知识产权部门与其他部门紧密联系，对技术的理解和认识不仅是对客户发明的简单理解，还包括观察、了解竞争对手的技术以及工业技术发展趋势，进而根据公司整体战略和各部门发展规划制定富有前瞻性的知识产权策略。

首先是各部门制定针对性知识产权策略。作为跨多个领域的大型公司，西门子的每个业务部门都有其独特的技术和不同的竞争对手。在某些领域，西门子倾向于享有独占性，突出企业特色，促成市场的良性竞争；在某些领域，西门子愿意坚持公平的原则，共享知识产权以促进合作，这有助于合作创新；在一些特定领域，会免费推广和促进新技术，这是为了更好地利用和转化技术。知识产权和事务部把各业务部门的知识产权融成一个整体，就是在竞争中的优势。这种融合也使西门子知识产权和事务部所掌握的信息更加丰富。

其次是各地区因地制宜采取本地化知识产权战略。一般来讲，跨国公司要想在市场竞争中处于有利地位，就要在世界所有的重要市场保护自身的发明。这意味着，对西门子这样的公司来说，要把想法转化为利润，就要在全球范围内积极有效地做好专利保护工作。西门子总部知识产权和事务部的负责人温菲尔德·比特内尔说过，所有活跃在国际上的大型公司都在日常工作中意识到，全球化不仅带来了挑战也带来了机会。在一些销售量较好的地区市场，地区知识产权战略本地化和具有前瞻性是建立长期专利保护的关键因素。所以，依据各地域不同情况实施相应的地区知识产权战略让西门子公司在市场竞争处于强有力的地位。

最后是分立而统一的多样性知识产权规划。以标准化与知识产权之间的关系为例，西门子内部的标准化始于一个世纪以前，当时主要是出于对西门子工作人员的安全工作条件考虑而制定安全标准。而在第二代和第三代移动通讯的开发过程中，标准化与知识产权之间的联系则以一种完全不同的面貌呈现出来：伴随这一开发的知识产权政策的制定吸引了许多重量级企业的参与，而由于它们能够从这一参与中得到丰厚的回报，昂贵的开发成本得以完全由这些企业来承担。现在，更多的公司得以在公平、合理、无歧视待遇的条件下继续开拓。

三、中国企业可借鉴的经验

综上所述，在西门子知识产权管理经验中，有两点尤其值得中国企业学习借鉴：一是选准关键技术领域，有策略有计划地发展这些领域的知识产权，从新技术和新产品研发早期阶段就开始谋划准备，占据了技术创新盈利的很好位置，为公司的发展培育核心竞争力；二是将知识产权真正作为公司的战略性资产进行经营，重视知识产权的价值，以质量作为是否可以申请专利和评价筛选的标准，不盲目追求专利数量，并持续优化专利组合。

笔者认为，好的知识产权管理是一个公司不可缺少的，同时创新仍然是一切公司知识产权管理的源头。维尔纳·冯·西门子曾说过：“我认为西门子成功的主要原因就是产品建立在自主发明上。”所以，西门子人也一直认为创新是西门子生命的源泉。企业要积极地利用知识产权，使企业的血液流动起来，这样才能促进经济的增长和市场生态的优化。中国正逐渐转向创新型国家，要想在未来几十年内继续保持经济持续快速增长，创新和推动企业知识产权管理必不可少。（知识产权报 作者 顾晓月）

➤ 英国专为中企发布《英国知识产权商业指南》

中新社北京11月26日电(记者 彭大伟)记者26日从英国驻华大使馆获悉，英国知识产权局首席执行官约翰·阿尔蒂(John Alty)当天公布了一份特别为在欧投资的中国企业量身定制的《英国知识产权商业指南》，阐述了如何在英国注册并保护知识产权。
地址：北京海淀区子清路8号B座16层1601A室, 100192 电话：(10)-8273 2278 8273 0790 传真：(10)-8273 0820 8273 2110

目前，英国已成为中国在欧盟内的第三大贸易伙伴，第二大实际投资来源地和中国海外投资主要目的国。据英方介绍，目前英国是吸引中国投资最多的欧洲国家。日益密切的贸易和投资关系意味着对于创新领域的中国公司来说，考虑在海外保护其知识产权变得越来越重要，而英国拥有发展完善的知识产权和法律体系，能够为本国和外国企业提供稳定及可预期的保障。

约翰·阿尔蒂将于本周访问北京和武汉，希望深化中英两国在知识产权方面的合作。

“这次访问期间，我很荣幸能够与众多中国公司进行会晤，并推出《英国知识产权商业指南》。我亲眼看到中国公司正在创造令人兴奋的创新成果。这份指南可以帮助中国公司在英国获得知识产权保护，并从不断扩大的中英贸易和投资活动中受益。”阿尔蒂表示，自己对北京和武汉的访问是深化中英在知识产权领域合作关系的一次契机。

这份商业指南发布在英国驻华使馆的网站上，涵盖了英国和欧盟有关专利、外观设计、商标和版权保护体系的相关信息。针对创新型中国企业的核心信息主要包括如何保护中国企业在英国的权利、如何向有经验的律师或其他服务商寻求建议、怎样选择最适合的申请策略、英国知识产权执法渠道等。

据英方提供的数据，在中国提交的外国商标申请中，英国排名第五，2013年共有8627个英国商标在中国提交申请；同时，在英国提交的外国商标申请中，中国排名第三，2013年共有1113个中国商标在英国提交申请。（来源：中国新闻网）

➤ 日本专利费拟大降 10%提高日企国际竞争力

北京时间11月16日凌晨消息，日本政府拟将专利费降低10%，从而推动日本企业保护知识产权。

《日经》援引消息匿名消息人士称，日本将降低专利申请费和有效期保持费，提高日本企业的国际竞争力。

新政策的生效日期可能在2015年的某个时间。

以上时事通讯仅旨在为我们的客户或朋友提供与知识产权相关的信息，其主要来源于包括国家知识产权局、世界知识产权组织、新华网等在内的官方机构的网站。因此，其内容并不代表本公司的观点，并不是本公司或本公司任何律师或代理人对具体法律事务所提出的法律建议。阅览者不能仅仅依赖于其中的任何信息而采取行动，应该事先与其律师或代理人咨询。