



HANGSOMEINTELLECTUALPROPERTYCO.LTD.

专利，商标，工业设计注册和版权保护
国际知识产权注册及执行
技术转移及商业化
知识产权战略与管理

第四百四十六期周报

2020.1.31 - 2020.2.6

网址: <http://www.hangsome.com>

上海市徐汇区凯旋路3131号明申中心大厦1011室

邮编: 200030

电话: +86-(0)21-54832226/33562768

传真: +86-(0)21-33562779

邮箱: hangsome@hangsome.com

总目录

● 每周资讯

- 1.1 【商标】因无商标所有权，潍坊、德州两家企业被取消“山东老字号”称号
- 1.2 【专利】一文带你看懂美国专利无效程序
- 1.3 【专利】小米发布“隔空充电”技术，17项专利护体，三体预言成真？
- 1.4 【专利】药企如何利用知识产权，走出专利纠纷困境？
- 1.5 【专利】创新织就化纤行业“保护网”
- 1.6 【专利】跨境电商出口境外知识产权纠纷及应对策略解析
- 1.7 【专利】美国大视频专利寡头露出獠牙？
- 1.8 【专利】如何提高专利的撰写质量
- 1.9 【专利】芯片行业特有的知识产权形式：集成电路布图设计登记
- 1.10 【专利】没有这六大思维，别告诉我你懂专利情报分析

● 热点专题

- 【知识产权】当年味遇上专利——狗蛋的祖传腊肉犯法了？

每周资讯

1.1【著作权】因无商标所有权，潍坊、德州两家企业被取消“山东老字号”称号（发布时间:2021-2-2）

近日，山东省商务厅公布前三批“山东老字号”动态管理企业整改结果，其中，来自潍坊和德州的两家企业因无商标所有权，被取消“山东老字号”称号，分别是安丘市景芝镇红旗三页饼店、临邑县永新食品加工厂。

近日，山东省商务厅公布前三批“山东老字号”动态管理企业整改结果，13家企业中，7家企业整改合格（3家企业的单位名称发生变更）；4家企业因商标权属不清晰、列入失信名单等原因，继续整改；2家企业因无商标所有权，取消“山东老字号”称号。

其中，淄博海润丝绸发展有限公司、聊城市魏氏熏鸡有限公司、邹平尹老三餐饮有限公司等7家企业整改合格（3家企业的单位名称发生变更）；济南精益眼镜连锁有限公司、山东天业恒基股份有限公司（现名称：济南高新发展股份有限公司）等4家企业因商标权属不清晰、列入失信名单等原因，继续整改。

值得注意的是，来自潍坊和德州的两家企业因无商标所有权，被取消“山东老字号”称号，分别是安丘市景芝镇红旗三页饼店、临邑县永新食品加工厂。

据了解，从 2019 年起，山东省商务厅开展了前三批“山东老字号”动态管理考核工作，并于 2019 年底公布了考核结果，其中 10 家企业因商标权属不清晰、列入失信名单等原因，给予黄牌警告；3 家企业因无商标所有权，暂停“山东老字号”称号。同时要求，对考核中受到黄牌警告和暂停“山东老字号”称号处理的企业限期一年进行整改，对到期达不到整改要求的，将取消“山东老字号”称号。

山东省商务厅表示，希望整改合格的“山东老字号”企业珍惜荣誉，充分利用品牌优势，不断增强创新意识和市场竞争能力，在弘扬传承传统文化的同时，加快改革创新，争取更大成绩。取消“山东老字号”称号的企业，由所在市商务局负责收回“山东老字号”牌匾和相关证书，企业将不再享受“山东老字号”的所有权益。

【刘婷婷 摘录】

1.2 【专利】一文带你读懂美国专利无效程序（发布时间:2021-2-5）

导语 美国的专利制度，尤其是专利无效程序，体系复杂，特色鲜明。现将与美国专利无效程序有关的情况介绍如下，以供参考（*注：以下介绍不包括原已有且现仍有效的 Ex Parte Reexamination EPR 程序）。

一、美国专利无效的途径

2011 年 9 月，美国颁布了 America Invents Act（《美国发明法》，以下简称 AIA），这是美国近六十年来最重要的专利法修正案，该法对专利授权后的无效制度进行了大幅修改。目前，美国专利无效大体分为行政途径、司法途径和准司法途径这三种。

1、行政途径。AIA 修改和新增了三种无效（复议）程序，分别是 Inter Partes Review (简称 IPR), Covered Business Method Review (简称 CBMR), 和 Post-Grant Review (简称 PGR), 由于找不出妥帖的与之对应的中文翻译，故下文均以简称特指对应的程序。

2、司法途径。指被控侵权人向联邦地区法院提起无效（*注：与专利侵权有关的案件系 exclusive jurisdiction ，故此类案件初审均应由联邦地区法院行使管辖权），然后由该法院判断主张权利的专利的有效性。

3、准司法途径。指被请求人（被控侵权人）向美国国际贸易委员会（International Trade Commission，以下简称 ITC）提起无效，由 ITC 判断主张权利的专利的有效性。

二、通过行政途径提起无效（复议）

1、新的 IPR 程序实施后，申请人针对已授权专利均可提起 IPR 程序挑战其有效性。但需要注意的是，IPR 程序可以以授权专利缺少 35 U.S.C § 102 条规定的新颖性、35 U.S.C § 103 条规定的非显而易见性为由提起无效，其中现有技术的证据类型应只限于在先专利和公开出版物这两种情形。另外，IPR 程序只能在专利授权日起 9 个月后或在 PGR 程序结束后提起（以下第 2 点会介绍 PGR）。

2、新的 PGR 程序实施后，申请人针对已授权的专利可提起 PGR 程序挑战其有效性。与 IPR 程序不同的是，PGR 大大扩充了提起无效的理由和证据类型，除了以授权专利缺乏新颖性、非显而易见性为由提起无效外，申请人还可以以授权专利违反了 35 U.S.C § 101 条规定的可专利性主题问题、35 U.S.C § 112 条规定的说明书等问题提起无效，此外，证据类型除了在先专利和公开出版物外，也可以提交销售、公开使用、在先申请（未公开）、专利不可实施等在内的任何证据。另外，与 IPR 程序不同的是，PGR 只能在专利授权日起 9 个月内提起。

3、CBMR 一般只针对商业方法专利。基于 CBMR 提起无效的理由和证据类型与 PGR 相同，与 PGR 不同而与 IPR 相同的是提起的时间，即，申请人只能在专利授权日起 9 个月或在 PGR 程序结束后提起。

4、基于 IPR、PGR 和 CBMR 三种途径发起的无效（复议），均应向 Patent Trial and Appeal Board (专利审判及上诉委员会，PTAB)提出，通常 PTAB 的三个专利法官（审查员，Administrative Patent Judge）会组成 APJ 审查组负责审理并裁决。各方对于 PTAB 的裁决不服，可以向 The United States Court of Appeals for the Federal Circuit（联邦巡回上诉法院，CAFC）提起诉讼，对于 CAFC 判决不服，还可向美国联邦最高法院上诉。在此需要注意的是：

(1) PTAB 类似于我国的原专利复审委员会（PRB），现国家知识产权局专利局复审和无效审理部，专职审查专利无效事务；

(2) CAFC 审理的基于 IPR、PGR 和 CBMR 程序产生的无效案件衍生的诉讼类似与北京知识产权法院审理的涉及专利无效的行政诉讼，系专属管辖；

(3) 美国联邦最高法院审理的源自 CAFC 的上诉案件，类似于 2019 年 1 月 1 日之后，我国最高法院（知识产权庭）统一审理的行政诉讼二审案件；

(4) 与我国专利无效行政诉讼不同的是，基于 IPR、PGR 和 CBMR 三种途径而衍生的诉讼（指 CAFC 审理的诉讼案件以及美国最高法院审理的上诉案件）诉讼参与人为专利权人和无效发起人，不包括 PTAB；

(5) 能够发起 IPR、PGR 和 CBMR 程序的申请人应当指除专利权人之外的利害关系人，我国专利无效对于申请人并无特别限制；

(6) IPR、PGR 和 CBMR 程序的受理有一定门槛，即，PTAB 经过初步审查，只有在认为被请求的专利至少有一项权利要求有被无效的可能性的情况下才会正式受理无效（复议）申请，初步统计显示 PTAB 对于无效（复议）案件受理率约为 60%。我国专利无效对于正式受理，除了形式要求之外，亦并无特别限制。

5、根据 USPTO（美国专利商标局）公布的 2012 年 9 月 16 日至 2021 年 12 月 31 日美国专利无效案件数据，在 IPR、PGR、CBMR 三种无效（复议）程序中，IPR 占比最多，高达 92%，合计为 8917 件；IPR 较少，占比仅为 2%，合计 150 件。从目前的数据观察，IPR 是上述三种无效（复议）程序中最受欢迎的方式。

【陈强 摘录】

1.3 【专利】小米发布“隔空充电”技术，17 项专利护体，三体预言成真？（发布时间：2021-2-1）

1 月 29 日，雷布斯在微博上正式发布自研隔空充电技术，可实现单设备 5 瓦远距离充电。

雷军表示，隔空充电通过小米自研隔空充电桩实现，内置 5 个相位干涉天线，可对手机进行毫秒级空间定位，精准探测手机位置，144 个天线构成的相位控制阵列，通过波束成形将毫米波定向发射给手机，手机通过微型信标天线接收，可实现数米内 5 瓦远距离充电。

虽然是“祖传的 5V-1A”，但毕竟是已经实现的落地方案。雷军称小米自研隔空充电技术下一步将为智能手表、手环等穿戴设备隔空充电。未来客厅，包括音箱、台灯等小型智能家居产品，都可以实现无线供电设计，摆脱电线束缚，真正实现客厅无线化。这不禁让人想到大刘所著《三体》中，当罗辑从冬眠中苏醒过来后，与护士对话的片段：

接下来的第二个发现则令罗辑十分震惊，虽然事情仍然很平淡。护士指着那个牛奶杯告诉罗辑，这是特别为他们准备的加热杯，这时的人们普遍不喝热饮，连咖啡都是凉的，如果喝凉牛奶不习惯，可以加热，只需要把杯子底部的一个滑动钮推到想要的温度上即可。喝完牛奶后，罗辑仔细打量着杯子，它看上去是一个很普通的玻璃杯，只有一指厚的底部不透明，显然加热的热源就在那里。可是罗辑反复察看，除了那个滑动开关外没有任何东西，他使劲拧杯子底，但底部与杯子是一体化的。

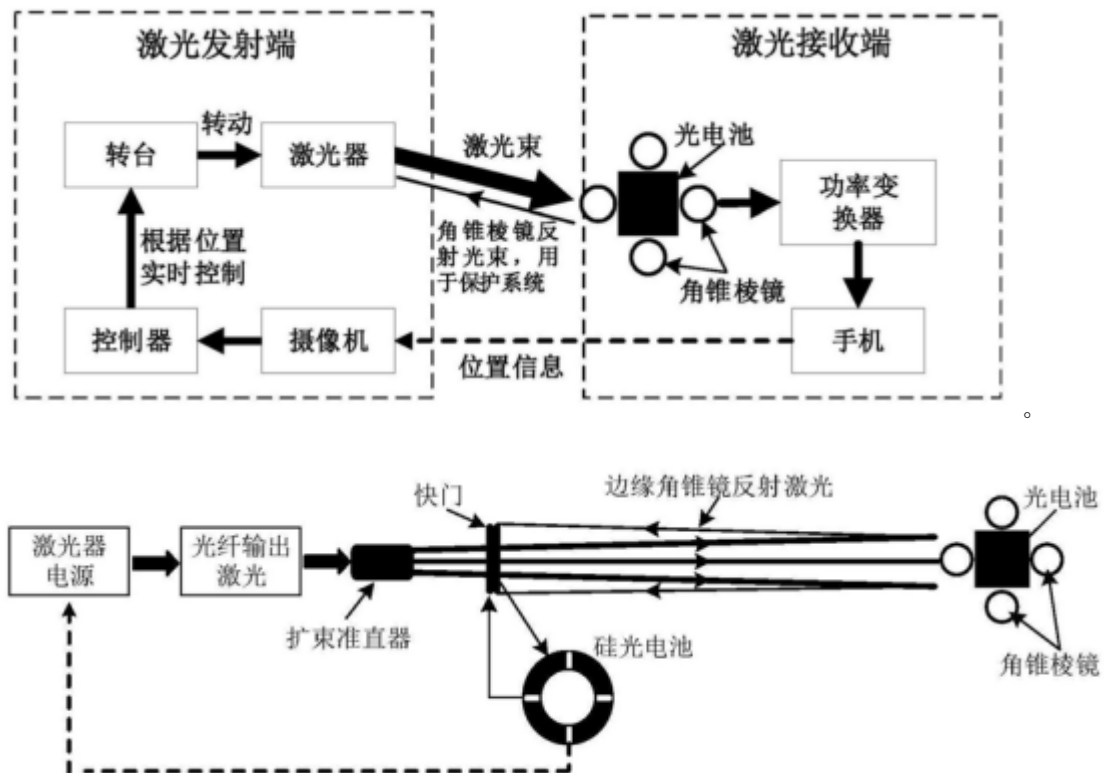
“不要乱动这里的用品，你们还不了解，会有危险的。”护士看到罗辑的举动后说。

“我想知道它从哪儿充电。”

“充...电？”护士生涩地重复着这个她显然第一次听到的词。

“就：是 Charge、Recharge。”罗辑提示说，护士仍然迷惑地摇摇头。

这篇专利的主要技术思路是，通过对接收端光电池周围布局角锥棱镜并在发射端布局小尺寸硅光电池实现了激光系统的保护功能，解决了特定频率光传感器检测特定频率光源对准难度大、结构复杂的技术问题



根据专利文献的详细介绍，华为提出的激光无线手机充电系统如上图所示，主要由两部分组成：激光发射端和激光接收端。其中发射端包括激光器、双目摄像机、可编程转台、硅光电池组、快门、控制器，而激光接收端包括光电池、808nmLED、微控制器、角锥棱镜、DC-DC变换器、手机电池等组件。

同时，为了确保高功率激光充电的安全性，该发明专利提出了一种新的解决方案，即利用光传播速度快的特性，直接在激光发射端测量来自接收端的反射光，在接收端和发射端分别对称放置四个角锥棱镜和硅光电池，并基于此来测量其反射。正常充电情况下，四个硅光电池接收到反射光，产生电流，经放大器进行放大后分别输入比较器与阈值进行比较，最后比较结果经阈值判断维持快门打开。而一旦光路被遮挡，经由角锥棱镜反射回硅光电池的光减少，四个硅光电池输出电流均减小，放大比较后快速切断光路，同时将 TTL 信号反馈给控制器，关闭激光器。在 10m 距离处进行光学反射的往返时间仅为 60ns，硅光电池的响应速度也在 ns 量级，同时控制器还接收来自手机的功率信息和来自保护系统的信号，控制激光器驱动电源的输出功率及开通关断，从而进一步提高了激光充电的安全性。

不过根据公开渠道查到的消息，华为技术人员当时在接受采访时，指出目前尚未敲定充电功率、充电时间等。华为预计还需要至少两到三年的时间才能看到激光无线充电技术投入商用。因此在 2020 年初专利公开时，华为认为这一技术实现目前还处于实验室阶段。

其实华为所提出的激光充电在国外也早有先例。早在 2016 年，俄罗斯一家名叫“能源”的火箭航天公司做了一项特别的实验，它们利用激光为 1.5 公里以外的手机充电 1 小时。而在 2018 年的时候，国外研究人员又推出了“激光室内无线充电”。通过红外光谱的激光射向配

备“能量电池”的电子设备进行充电。并且这套系统的有效充电距离约为 4.3 米，能够向 97 平方厘米的接收终端传输 2W 的电力。

而国内厂商中，OPPO 此前也发布过无线充电的概念视频，从视频画面来看，其充电原理是通过隐形激光实时定位用户的手机，同时发出动态光束，通过纳米级光感侧边传导至电池。如果手机不动，将会被锁定，功率将会逐渐提升，实现更快的充电。一旦通路中断，则会重新扫描。同时，配合反射装置，手机在哪，电力就跟到哪，隔空充电，无线却永远在线。除了激光充电方案外，早在 2017 年专注于超声波无线充电的科技公司 uBeam（现更名 SonicEnergy）首次展示了自家的无线充电技术，声称已开发出一种能将超声波转换成电能的技术。其发电原理是 uBeam 设备发出超声波，带动一个“压电式换能器”中“压电晶体”的震动，产生电流。在 15 英尺（约 4.5 米）以内，都可以为手机等设备供电。不过，这项技术也有局限，例如从发射机到接收机需呈直线型放置，若发射机检测到墙壁、窗户或人体，充电则会立即停止。

而摩托罗拉赶在小米官宣前一天，也发布了自家的隔空充电技术，远大于当前以 Qi 技术为主的接触式充电。

摩托罗拉的这项充电技术可使手机不用接触充电板，即可实现真正的无线快充，并且实现了可以多台手机同时充电。不过通过测试画面可以看到，当用手挡住充电发射器后，两部手机便停止了充电。

而从小米发布的演示视频可以看出，小米本次采用的隔空充电技术不受异物遮挡影响。

官方表示不需要将手机摆放在固定位置，在手中玩、放在裤兜都能远距离无线充电。因此，虽然被人调侃只是“祖传 5V1A”，但其实同样令人振奋，毕竟 5W 的充电功率实质上已经能够满足一些小型物联网设备和智能穿戴设备的功率需求了。

虽然仅从演示视频暂时无法准确得知小米所采用的技术方案，但随着各家厂商竞相研发出各式各样的隔空充电黑科技，以及后续各家专利技术的陆续公开，相信可以逐步看到更为详细的技术方案，届时可再对各家的专利技术以及专利布局策略展开深入的分析。

至少从当前来看，隔空充电技术将会迎来百花齐放的竞争格局。技术就是坚持不懈的探索以及对未来可能性的挖掘，而我们作为终端消费者终将感受技术进步带来的便捷体验。

【金佳平 摘录】

1.4【专利】药企如何利用知识产权，走出专利纠纷困境？（发布时间:2021-2-1）

近年来，随着国内创新药研发水平不断提升、生产规模不断扩大，医药行业得以快速发展，并取得国内外广泛认可。在医药产业高速发展的同时，国内创新药知识产权保护也面临着一些困境。

去年 10 月，《专利法》第四次修改审议通过，并于 2021 年 6 月 1 日起施行。据悉，新《专利法》在创新药知识产权保护方面，增加了关于药品专利纠纷的早期解决机制，并首次在立法层面提出了新药专利权期限补偿制度。

那么，如何运用“知识产权保护”这块有效盾牌，走出专利纠纷困境？对此，药智网特别邀请到行业专家——北京元本知识产权代理事务所重庆办事处高级合伙人、专利代理人黎昌莉女士，做客 [药智访谈] 栏目，解读知识产权保护的机遇与挑战。

记者：医药行业的知识产权工作有何特点？

黎昌莉：相对于其他行业而言，医药行业的专利工作需要更长的市场变现周期，风险更大。按照成熟度我把医药知识产权工作分成了五个阶段：灵光一现的想法、有充分数据支撑的方案、样品阶段、产品阶段和商品阶段。每个阶段所聚焦的知识产权工作不一样。

如果把医药知识产权比如成星座的话，我觉得当下的它更像双子座，因为它是多面的、矛盾的。多面的主要体现在医药知识产权是技术+法律+市场的结合，有的甚至还包括金融与资本属性。从专利视角体现的矛盾在于：既要追求前沿的创新，又要扎根于安全为本的“保守”。

记者：有人说，没有知识产权保护就没有医药创新。我国知识产权保护对鼓励医药创新起到哪些积极作用，扮演了什么样的角色？

黎昌莉：1) 知识产权是吸引“两高”人才的敲门砖：医药研发竞赛的根本是人才的竞争，有好项目的研发团队是有资金实力企业抢夺的稀缺资源，人才端和企业端能达成契合，很大程度取决于对知识产权保护的尊重。

2) 知识产权是产品市场定价话语权的启动键：网上有个段子说去年双十一折扣最多的产品是心脏支架，医保灵魂砍价名场面不断。市场定价权的根本在于供大于求（招标）还是供不应求（投标），研发或知识产权保护的本质就争取市场定价的话语权。

3) 知识产权是衡量投资价值的“洗手间”参数：财务指标是判断投资价值的首要指标，但单维度的财务指标不能生动、准确的描述一家医药类企业。而知识产权则是类似于“从洗手间判断酒店管理水平”的第二指标。

记者：作为专利领域专家，您觉得应该如何运用知识产权保护之一“专利保护”策略抢占新药研发先机？

黎昌莉：1) 重视医药研发端与临床检验端的连接互动，这被很多团队忽视。临床检验端样本大数据中很容易发现新靶点，新靶点从长远来看是原创新药的根基，是原始专利的圈地最佳时机。从当下来看，靶点研究是链接现售药品营销+医生疾病管理的载体。

2) 打知识产权组合拳，不只专注于专利，还应该考虑商标、包装设计、商业秘密、技术秘密、数据权、著作权等一起结合起到保护作用。前面提到医药知识产权工作分成了5个阶段，每个阶段开展的知识产权工作都不一样。

记者：近年来，随着大量具有广阔市场前景的重磅药物的专利到期，众多仿制药企“摩拳擦掌”，意欲进军市场抢占份额，但原研药企布下的重重陷阱也让许多企业望而却步。在您看来，仿制药应该如何规避知识产权保护的雷区？

黎昌莉：专利到期生产仿制药的红利逐渐消失，出现内卷化现象。未来仿制药企业之间面临的竞争是谁掌握了生产高质量、低成本的智慧药厂软、硬实力。

说到避开专利雷区，不得不提专利导航/专利分析工作。很多人觉得把专利导航工作做好就可以避开原研药企的雷区，要么存在侥幸心理，要么夸大了专利分析的作用，或者低估了原研药企的专利布局能力。

我认为，研发团队做专利分析的目的在于：为了评估正在从事的研发项目，未来到底存在多大侵权风险、能否承受风险。正如罗曼罗兰所言：世界上只有一种英雄主义，就是认清了它的真相（风险）之后还依旧热爱它。比如现在的基因编辑平台技术，它的知识产权布局工作已经武装到了牙齿，但这依旧不能阻止研发人员热爱它。

记者：2021年，新专利法即将拉开序幕。在您看来，实施药品专利链接制度，有什么好处？

黎昌莉：我认为专利链接制度是系统性、多维度的对药品专利保护工作的重视，对医药创新的重视。

早在实施专利链接制度前的两年，政府就率先启动的机构改革，把知识产权局和食药监局划到了市场监督管理体系中，这算是前序工作。

今年，千呼万唤的专利链接制度马上要来了，这为药品从研发、注册、生产、再到市场销售、再到临床疾病管理铺了一条一体化的市场秩序轨道。每一个药品就像一辆列车在这条长长的轨道中前行；但是如果不尊重知识产权规则，任何权利人都可以给前行的列车按暂停键。这也促进了让市场鼓励创新的良性循环。

记者：新专利法首次在立法层面提出了新药专利权期限补偿制度，这对鼓励创新药起了什么作用？

黎昌莉：如果专利链接制度是从“质”的角度鼓励创新，专利期限补偿制度则是从“量”的角度进一步鼓励创新。

以前专利的保护期是20年，从发明人的角度来说相当于五分之一的人生，这个时间还是很长的。但从领域来看，通讯、机械领域一个产品上市的时间比医药领域短很多，它们的行政审批时间短，投入的资金、风险也少。为了弥补跨领域之间的专利绝对寿命一样、医药“相对寿命”较短的缺陷，配合药品上市许可持有人制度，鼓励更多的人参与到医药创新赛道中来。

记者：新的一年即将到来，您对药品研发领域的知识产权，有什么样的寄语或者期待？

黎昌莉：希望有更多的药企领导真正重视企业知识产权部门，不把他们当成成本部门，赋予他们更多的责任。也希望医药知识产权人一直保持学习、与时俱进的谦逊态度，作为企业的责任担当，在未来的市场竞争中发挥更大的作用。

药智访谈

本期专家介绍

黎昌莉，北京元本知识产权代理事务所重庆办事处负责人/专利代理人/诉讼代理人。从事与专利有关的知识产权业务，包括专利审查、复审、专利无效、知识产权诉讼以及非诉讼服务，专注于制药科学、生物学、化学、食品、化妆品、农药、材料、医疗设备等等技术领域。

在从事知识产权工作之前有丰富的企业工作经历，曾参与过质量研究、临床研究和市场调研工作。从 2009 年至今，黎昌莉主要专注于国内大型医药企业和研究机构的专利分析、申请、复审、专利无效、知识产权诉讼有关案件；目前担任多家企业的知识产权顾问，尤其对靶点知识产权与临床慢病管理的融合有独到的见解。

【胡鑫磊 摘录】

1.5 【专利】创新织就化纤行业“保护网”（发布时间:2021-2-5）

依靠知识产权突破技术封锁，皖维集团——

新冠肺炎疫情暴发以来，一次性医用口罩成为人们出行的必备品之一。日常工作生活中，如何对废弃口罩进行环保处理，成为人们近期关心的问题。“我们生产的水溶性聚乙烯醇纤维加工成医用口罩等一次性医用产品，可以很好地缓解医疗垃圾的环保回收难题。”安徽皖维集团有限责任公司（下称皖维集团）技术中心副主任、知识产权部门负责人王平林在采访中介绍，水溶性聚乙烯醇纤维因优越的性能和可溶于水的特点，在环保新材料领域备受青睐。目前，公司已就该技术提交了专利申请。

“我们还在生产聚乙烯醇的基础上自主研发了高强高模聚乙烯醇纤维、高纯度聚乙烯醇等制备方法，并获得了专利授权，相关产品已广泛应用于高性能混凝土工程等领域。”王平林表示，作为一家化工、化纤、建材、新材料联合制造企业，多年来，皖维集团通过不断加强知识产权保护，企业发展路径得以持续拓宽。2017 年，皖维集团被评为国家知识产权示范企业。2020 年，皖维集团聚乙烯醇年生产量突破 26.4 万吨，居全国同行业第一位。

注重创新 突破技术封锁

“上世纪 60 年代，原安徽省维尼纶厂（皖维集团前身）从日本引进了维尼纶的化纤制备技术，并在很长一段时间内依赖该项技术进行相关产品生产。随着社会不断发展，该技术逐渐被市场淘汰。”王平林感慨，在国际化纤市场，日本企业一直拥有核心技术并占有大部分市场份额，我国企业在该领域常遭遇“卡脖子”困境，只能生产较为低端的化纤产品。

为此，皖维集团将研发拥有自主知识产权的化纤技术作为努力的方向。20世纪90年代，原安徽省维尼纶厂研发出“纺丝机中和水洗装置”技术并于1995年获得专利授权。正是这项技术的研发成功让公司获得了“逆袭”的机会。“公司上市时，这件专利作为安徽省维尼纶厂出资的优质无形资产，评估价值达数百万元。那时候，普通工人月收入才几十元，可以说，一件专利的价值被评估为‘天价’，这是我们没想到的，真是尝到知识产权的甜头了。”王平林介绍，这件专利照亮了皖维集团持续研发创新的道路。

知识产权为皖维集团的发展提供了持续的支撑力。近年来，皖维集团以聚乙烯醇化纤制备技术为突破口，不断进行技术创新。“一种高强度、高模量、高熔点聚乙烯醇纤维及其制造方法”及“一种高强度、高模量聚乙烯醇细旦纤维的制备方法”获得专利授权，专利产品聚乙烯醇纤维凭借其优良的环保特性成为替代工业石棉的理想材料，被广泛用于高性能混凝土工程等特殊领域，可以有效降低“石棉肺”对从业人员的侵害，并打破了国外企业的市场垄断和技术封锁。目前，依托该项技术所生产的产品已远销意大利、巴西等40多个国家，近十年，累计出口额达4.8亿美元。依托这项技术，皖维集团还参与起草了我国《高强高模聚乙烯醇超短纤维》行业标准。

同时，为持续打破国外企业在聚乙烯醇相关高端产品领域的技术垄断，2019年，皖维集团联合中国科学技术大学成立了聚乙烯醇新材料联合实验室，主要负责玻璃基板技术级聚乙烯醇光学薄膜等核心技术的联合攻关研究，为攻克“卡脖子”核心技术提供强大的人才支撑。多年在自主研发上的努力，为皖维集团夯实了知识产权“家底”。目前，皖维集团共获得中国专利奖优秀奖2项、安徽省专利金奖2项；拥有专利168件，其中发明专利57件；通过《专利合作条约》(PCT)途径提交国际专利申请6件。

强化管理 拓宽发展道路

“2016年，我们一项拥有自主知识产权的聚乙烯醇相关技术许可俄罗斯一家企业，获得800万美元的专利许可费用，知识产权的经济效益和社会效益日益凸显。”王平林表示，系统的知识产权管理工作和健全的知识产权管理体系，支撑皖维集团在市场竞争中不断迸发活力。

“企业在经营发展中取得的成绩，与我们一直以来注重知识产权管理不无关系。”王平林表示。2015年，为了持续发挥知识产权对提升企业市场竞争力的助推作用，皖维集团设立了知识产权办公室，建立了企业知识产权管理体系，力求打造一个科学、系统的创新生态，激发研发人员创新的主观能动性，让知识产权创造、保护、运用、管理形成良性循环。“通过建立以激励创新为目的的知识产权管理体系，企业根据创新进展情况进行表彰和奖励，激发员工创新活力，为企业持续研发提供充足的‘后劲儿’。”王林平表示。

此外，根据知识产权管理制度，公司还设立专职知识产权管理员岗位，由具有知识产权专业知识和丰富实践经验的技术人员担任。这些知识产权管理员分布

在企业内部生产、科研、管理、市场、培训等岗位，带头参与理论学习、法规宣传、研发管理、科研攻关、价值评估等工作。“他们平时通过线上、线下等方式组织各个内部单位进行知识产权工作交流，知识产权办公室每年都会根据知识产权管理员反馈的各部门意见对现行管理制度进行修订和升级，以利于知识产权工作的有序进行。”王平林认为，这不仅提高了企业员工为皖维集团知识产权事业发展建言献策的热情，也推动着企业知识产权工作不断进步。

“未来，我们将以更加务实开放的姿态，强化知识产权保护，持续加强技术创新和研发，以知识产权各项工作引领企业在创新中求生存、在竞争中求发展，支撑我国聚乙烯醇工业技术走出国门，在国际市场上大放异彩。”王平林如是说。

【孙琛杰 摘录】

1.6 【专利】跨境电商出口境外知识产权纠纷及应对策略解析（发布时间:2021-2-4）

境外知识产权纠纷是目前中国卖家在跨境电商出口业务中遇到的最主要的法律风险。尽管越来越多的中国卖家有意识地在销售前期进行商标、专利、版权的注册、排查与规避以避免此类风险，但在排查规避手段、境外法律制度、电商竞争环境等因素的限制与作用下，此类风险仍无法绝对避免。同时，受境外诉讼程序、电商销售特性、电商平台规则的影响，使得中国卖家在遭遇此类纠纷后，极易陷入被动局面。本文将中国卖家在美国亚马逊平台的跨境电商出口销售为例，对跨境电商出口境外知识产权纠纷进行梳理分析，以期在帮助理解此类纠纷特点的基础上，为中国卖家选择相对理性、务实的低成本、高效率应对策略提供参考。

一、权利人维权类型与方式

跨境电商出口境外知识产权纠纷，在本文中系指中国卖家在境外电商平台进行产品销售的过程中，被第三方主张其所销售的产品侵犯第三方知识产权而被要停止侵权、进行赔偿的纠纷。在此类纠纷中，该第三方除确实以合理合法维护自身知

识产权为目的的权利人外，还存在专以恶意打击竞争对手或“大面积打击、小金额和解”为目的的两类特殊的“权利人”，以下统称为“维权方”。

以恶意打击竞争对手为目的的维权，与正当维护自身知识产权的维权之间最大的区别在于，所谓侵权方往往并未真正侵犯维权方知识产权，甚至维权方尚未实际获得相关知识产权。因此，如真正通过诉讼方式判别相关知识产权是否受到侵害，此类维权方胜诉概率较低，但此亦非其维权之目的，其真实目的只是利用电商平台规则的不完善及 / 或当地诉讼程序的特征，使竞争对手在一定时间或特定时间内无法销售畅销产品而丧失竞争优势。

以“大面积打击、小金额和解”为目的的维权，是近几年来在境外出现的较为特殊的一种维权类型。此类维权项下，维权方首先已取得相关知识产权，再行委托第三方服务机构，在各类境内外销售平台搜索、固定侵犯或可能侵犯其知识产权的销售及 / 或许诺销售记录，一次性向法院对几十家甚至数百家卖家提起诉讼，申请冻结该些卖家在电商销售平台的账户，再逐家谈判、和解、撤案。该些被告大部分是中国卖家，有些对侵权产品只是许诺销售，有些仅出售过个位数的相关产品。在这一领域，已有数家美国律师事务所以此类案件为主要业务，为维权方提供包括上述搜集、固定线索及证据、起诉、谈判、和解、撤案等在内的一条龙服务。

以美国亚马逊（以下简称“亚马逊”）平台项下销售为例，上述维权方采取的维权方式主要包括：

——向侵权方发送律师函，要求侵权方停止侵权行为。采取此类维权方式的，一般情况下都是确为维护自身权利的维权方，带着特殊目的的维权方一般不采取此类基本无法实现其目的的维权方式。

——向亚马逊投诉，要求亚马逊下架侵权方相关产品。根据亚马逊目前的规则，当有卖家提起侵权投诉并提供“初步证据”后，亚马逊将立即下架相关“侵权产品”，要求被投诉的卖家自行与投诉方达成和解，由投诉方向亚马逊撤销投诉后，恢复产品销售；或在被投诉的卖家认为不侵犯投诉方权利的情况下向亚马逊进行申诉，经亚马逊自行判断、认为不侵权后恢复产品销售。从目前的案例来看，亚马逊对上述维权方提供的“初步证据”的审核要求非常低，有些投诉方仅提供知识产权申请号、而非注册号，或提供了错误的专利号，被投诉卖家的产品也可能被下架。

——向美国当地法院起诉，要求侵权方停止侵权并予以赔偿。维权方提起诉讼后，还可以此要求亚马逊下架相关“侵权产品”。

——自行向亚马逊申请或向法院申请冻结侵权方账户。维权方在向法院起诉后，可以向法院申请冻结侵权方在亚马逊等电商平台（包括阿里巴巴国际站等国内电商销售平台）的账户，与国内财产保全不同的是，该等冻结通常无金额限制，侵权方账号项下全部款项都将被冻结。如侵权方认为冻结金额不合理的，可向法院提起申请，要求解封不合理部分，该申请是否被准许，取决于法官的判断。对于未提起诉讼、仅在亚马逊进行投诉的维权方，原则上也有向亚马逊申请冻结侵权方账户的权利，是否实际冻结，取决于亚马逊的判断，尚无明确规则。

二、美国诉讼程序与电商销售特征下遭维权中国卖家的处境

若以国内法律及诉讼程序角度来判断以恶意打击竞争对手或“大面积打击、小金额和解”为目的的维权，其不应有可广泛实现的可能性。然而，在美国诉讼程序与电商销售双重特殊性的“相互配合”下，确可能实现其目的。

一旦进入美国诉讼程序，将面临漫长的诉讼期，案件自起诉至结案的耗时，可长达2—5年。由此，一方面，当事人须考虑当地律师高昂的律师费的经济压力。另一方面，电商销售与传统销售不同，一旦维权方起诉并向亚马逊投诉、产品被下架超过一定期限，无论该产品在下架前多么畅销，都极有可能因难以在恢复上架后达到原先的销量水平或错过销售旺季而滞销。在此情形下，卖家先前投入的营销推广成本付之一炬，更为重要的是，对于畅销产品，卖家为了保证连续供应，通常备有充足的库存，这些库存项下的产品采购运输成本、仓储费用及快速累加的滞销费用将给卖家造成极大的损失。而在维权方仅向亚马逊投诉的情况下，如卖家销售的产品是否侵权并不明晰，亚马逊为避免平台的连带责任，可能在卖家多次申诉后仍不予恢复上架，因此卖家同样有可能因无法在短时间内解决问题而面临巨大损失。简而言之，一旦涉及此类纠纷，被投诉的卖家无论是否占理，通常都“耗不起”。

因此，在许多情形下，“产品是否侵权”并非重点，因为卖家等不及由法院根据实际情况进行判决，也无法依据明确的规则左右亚马逊的判断，唯有尽快与维权方达成和解、恢复产品销售，才是最理性、损失最可控的处理方案。至于和解金额，原则上取决于维权方的法律程序合法性、权利有效性及卖家的侵权严重程度。但值得注意的是，倘若卖家账户被冻结的资金金额不过于巨大，例如不超过应诉可能产生的律师费等费用，即便维权方因无法确定卖家所备库存之数量而难以预判卖家可能产生的损失，也多会倾向于认为卖家的和解意愿大于应诉意愿，因而对和解金额有较高的坚持，导致卖家谈判空间有限。

三、中国卖家的应对策略建议

基于以上事实与分析，尽管我们认为缺乏公平合理性，但从理性、务实角度出发，以追求最为低成本、高效率的解决方案为目标，对于在跨境电商出口销售过程中遭遇知识产权纠纷的中国卖家，我们建议如下：

（一）如侵权事实较为明确，且在尝试申诉后无法上架销售或被维权方起诉的，建议根据产品库存数量情况进行处理，不太必要耗费更多的时间和金钱进行持续性申诉或应诉：

1. 如产品库存数量较大且已运抵海外仓的，建议可委托律师与维权方协商和解方案，争取获得授权并继续销售；

2. 如产品库存数量较小，或无法与维权方达成和解或和解成本过高但存在产品库存数量虽然较大但调整成本可控情形的，建议可选择对产品进行调整后销售。

（二）是否侵权尚不明晰或维权方权利存在瑕疵的，建议分以下情形处理：

1. 维权方仅向亚马逊投诉的，建议自行或委托律师 / 专业第三方撰写申诉函（需要提醒的是，切勿简单套用所谓的“申诉模板”，须根据自身情况拟定）。在申诉的同时或申诉被拒后，建议可委托律师与维权方进行沟通，初探维权方的目的，根据其目的与申诉反馈、产品侵权情况，制定和解方案，再行推进和解。

2. 维权方向法院提起诉讼的，建议及时委托律师介入，分析案件项下维权方主张得到支持的可能性，关注案件动态（维权方向法院提交的各类申请及法院的回复），与维权方律师进行沟通，制定和解方案。根据美国的诉讼程序，一旦法律文书送达，被告必须在 21 天内进行应诉，如不应诉，将被缺席判决。尽管目前仍有大量案件在送达环节耗费大量时间，但因疫情及电商销售无法获知当事人除电子邮箱以外的联系地址等缘故，法院多会根据原告的申请同意原告通过邮件向被告送达法律文书。因此，在此情形下，留给卖家与维权方和解的时间极短，如不能在 21 天内达成和解，卖家切记要向法院提交答辩状或合理的延期答辩申请，再继续推进和解。

当然，以上是整体上的应对思路，跨境电商出口境外知识产权纠纷个案在产品销售情况、维权方情况、维权方所在地、电商平台等方面均存在较大差异，还需要针对具体案件制定具体策略，并根据进展进行动态调整。

【吴青青 摘录】

1.7【专利】美国大视频专利寡头露出獠牙？（发布时间:2021-02-05）

在获得 Xperi 的强力加持后，新的 Tivo 成为“专利+律师”的组合，并拿下了 Comcast、Cox 等付费电视运营商，并盯上了 OTT 终端平台。

此前，笔者的《劲语快评|抖音完成电商闭环，Comcast 杀入智能平台？》一文中指出：随着 OTT 浪潮的进一步发展，终端平台重要性进一步提升，传统电视阵营不得不加强在终端平台影响力，而作为领头羊的 Comcast 公司希望将运行在其机顶盒上的 X1 平台转变为智能电视的操作系统，也就是加入与 Roku、Amazon FireTV、Android TV 等平台的大战。Comcast 在去年夏秋时节开始向电视制造商力荐这一想法。但在 2020 年 10 月左右，Comcast 的 X1 平台却在另一个层面遭受了来自 Tivo 的专利打击。虽然，这一专利打击对其与智能电视机厂商的合作是否产生影响还难以判断。

一、Tivo：快速集聚的专利寡头

TiVo 以开创性的 DVR 机顶盒而被人们所熟知（至今仍在生产），尽管其普及程度远不及其声誉。该公司的大部分收入，都来自于向其它供应商提供专利组合授权。TiVo 公司于 2016 年开始进一步加强 IP 授权管理。当年 Rovi 以 11 亿美元作价实现对该公司的并购（不过新公司采取“标志性的 TiVo 品牌”），其主题就是关于专利。因为无论是 TiVo 还是 Rovi，它们大部分盈利都不是来自实际产品，而是来自专利授权业务。例如，TiVo 的时间扭曲专利，允许用户在录制电视节目时对广告进行快进。这两家公司在数字娱乐的专利超过 6000 项，这加强了新公司在媒体，元数据，分析和 IP 授权的全球领导者地位。这次并购也是为了寻求了一场与 Comcast 公司的长期消耗战，以在尽可能多的地方，尽可能多地起诉它的专利。因为 Comcast 多年来一直拒绝为 X1 视频平台上使用的技术向 TiVo 支付专利，并宣称自己开发的大多数 X1 技术都来自于自身的工程技术资源。在这场持续四年的专利战争中，TiVo 公司的希望在于：为避免向 TiVo 支付许可费，Comcast 将不得不放弃 X1 的许多现有功能。

进一步，2019 年底，圣地亚哥科技公司 Xperi 以 30 亿美元收购了 TiVo。新交易同样重在 IP 许可而非 DVR 硬件。因为 Xperi 自豪地宣称：“两家公司拥有上万项专利和申请，授权对象之间的重叠也很少，因此合并后的 IP 业务，将成为世界上最大的授权企业之一。”上述 Xperi 宣言字里行间的意味深刻表明 DVR 时代的终结，以及专利战争的升级。

二、专利消耗战之下 Comcast 向 Tivo 让步

或是 Xperi 加持的原因，TiVo 终于解决了与 Comcast 持续 4 年的专利战。在收购 TiVo 之时，Xperi 公司的 IP 授权总裁萨米尔·阿马利(Samir Armaly)表示：“我不认为我们做了什么不同的事情。”然而，在去年 6 月，Xperi 替换掉由 Arvin Patel 领导的 TiVo IP 诉讼团队，取而代之的是 Armaly 领导的一群律师。后者自 1995 年起就与 Xperi 断断续续地联系在一起。

最终在 2020 年 10 月份，Tivo 与 Comcast 在经历 4 年专利纠纷战争后就 X1 视频平台相关的技术专利许可达成协议。这样，市值略高于 18 亿美元的 Xperi 控股公司成功地在消耗战中战胜 Comcast——虽然后者的市值超过 2180 亿美元。那么到底是什么让 Comcast 出现在谈判桌呢？但 Armaly 不愿透露是什么改变了 Comcast 的立场。而 Comcast 则推迟了关于该交易的联合声明——在公开层面双方都表示对协议结果感到满意。但 Armaly 确实推测，与 Xperi 的合并可能提高了 TiVo 的影响力，确立了后者的市场地位。

Armaly 承认这场战争相当昂贵。在合并之前，TiVo 也不得不在财务报告中披露与 Comcast 的诉讼成本。对于诉讼的胜利，他说：“很显然，这是一件需要付出大量心思和努力的事情。这将带来很多利益——而不仅仅是在开支方面。”因为，双方的诉讼在公开层面引起很大的争论。

Armaly 重申了与 Comcast 达成专利许可协议的重要性。他说：如果池塘里最大的鱼不投降，Xperi 就不能一直向其他付费电视运营商索要许可证费。

三、Tivo：数字娱乐领域的高通？

在拿下 Comcast 之后，Armaly 认为：“美国付费电视运营商（的专利授权问题）很大程度上解决了”。现在的焦点将放在国际付费电视运营商身上，Xperi 说这些公司也在他们的机顶盒中使用 TiVo 技术。具体来说，Armaly 以加拿大为首要目标，“加拿大无疑是一个我们非常兴奋的机会。”很显然，Rogers Communications、Shaw Communications 和 Vidéotron 公司都从 Comcast 获得了 X1 技术授权。对笔者来说，在感受了近年美国针对中国科技企业的各种“卡脖子”制约后，Tivo 与 Comcast 的 PK 结果再次让人感受到 TMT 领域技术专利的复杂性，以及自主技术创新的重要性。

按照外媒报道，2020 年 12 月中，TiVo 已与 Cox Communications 宣布了一项 IP 许可协议，后者从 Comcast 获得 X1 授权。截至 9 月底，Cox Communications 拥有 370 万付费电视订阅。早在 2018 年 5 月，这些电视客户中就有 100 万人已经转向了 X1 视频平台。Armaly 对此表示：“我们与 Cox Communications 续签的专利许可证进一步证实了 TiVo 知识产权组合的实质意义和价值，特别是在美国付费电视市场。除了上述两家美国运营商之外，Tivo 在近期的专利阵地战中继续获得胜利，包括与 Sony 及 TCL 达成协议

所以，Tivo 现在相当程度上成为“专利+律师”组合的专利诉讼狂魔。这不得不让人想起 3G/4G 时代的高通公司。

四、TiVo 杀入 OTT 智能终端！

很有意思的是，抛开 Tivo 与 Comcast X1 的专利授权问题，两者在智能电视平台领域也将在新领域存在一场持续的竞争——只不过它们都不是主流玩家。

近年来，语音 AI 在数字家庭中的重要性逐渐体现出来（参考前文《独家|语音 AI 在智慧家庭下的平台化路径可能》）。除了涌现出 Apple Siri、Amazon Alexa 和 Google Assistant 这些 IT 巨头主导的服务平台之外，包括 Comcast、BBC 这些机构也都纷纷采取该技术。而值得注意的是，在新的公司所有者 Xperi 的推动下，TiVo 正继续加强其在智能家居的主导地位，并且同样也盯上了 AI 技术。同样是在 2020 年 12 月，Tivo 宣布与 PinDrop 的战略合作伙伴关系。后者正是一家致力于语音 AI、语音认证与欺诈检测的初创公司。

按照双方的期望，随着 PinDrop 技术的部署，TiVo 最终计划将人工智能驱动的视频操作系统嵌入到智能电视中，用户可以根据自己的声音进行身份验证，而不是使用繁琐的用户名和密码。家庭成员也可以通过语音进行区分，以便进行个人用户存档（user profiles）、搜索和推荐。TiVo 的产品主管和对话服务（conversation services）高级主管乔恩·海姆（Jon Heim）在一份声明中表示：“在通过自然用户界面（Natural User Interface，指语音交互应用）吸引用户的过程中，背景环境感知（Contextual awareness）是关键。除了理解所说的内容外，我们还想了解当前推动智能系统行为的情境”，“根据家庭成员的声音区分不同成员的能力，这就是环境背景感知的一个例子，能使我们能够通过为特定人量身定制的体验提供前所未有的个性化。”

PinDrop 自称是语音 AI 安全领域的领头羊，目前为全球前 10 大银行中的 8 家提供语音解决方案。这家初创公司成立于 2011 年，此前通过 D 轮融资吸引了超过 2.12 亿美元的风险投资。PinDrop 首席执行官 Vijay Balasubramaniyan 说：“我们相信，有了我们最先进的语音认证技术，再加上 Tivo 在 ott 视频领域的专业知识，我们将能够为全球的…消费者打开新的体验。”两家公司将在未来几个月内发布第一款采用 PinDrop 技术的 TiVo 产品。

TiVo ‘s 安卓电视驱动的 Stream4K 设备，是该公司首次涉足 OTT 市场，并通过谷歌助理提供语音支持。然而，利用 Xperi 在全球智能电视 OEM 市场的地位，TiVo 的目标是将其

Stream4K 平台发展为一个强大的互联网电视平台，该平台由 TiVo 的搜索和推荐软件推动。

很快，Tivo 基于 Stream4K 的智能电视会在市场出现，它与 Comcast 的 X1 平台会在智能电视领域掀起什么新的波澜？这对 Roku、Amazon FireTV 等会带来什么挑战？这会是很意思的事。

【杨其其 摘录】

1.8 【专利】如何提高专利的撰写质量（发布时间：2021-2-5）

一篇专利的撰写，首先应当满足：权利要求书应当以说明书为依据，清楚、简要地限定要求专利保护的范围。权利要求书中的独立权利要求的撰写应当从整体上反映发明或者实用新型的技术方案，记载解决技术问题的必要技术特征。同时，说明书应当满足：说明书应当对发明或者实用新型作出清楚、完整的说明，以所属技术领域的技术人员能够实现为准。此外，专利权利要求书撰写质量的高低还取决于撰写出的独立权利要求是否具备新颖性、创造性和实用性，以及还取决于是否能够为争取得到一个合理的、适当大的保护范围，即，确保具有较好的稳定性。

另外，在面临日后的专利侵权问题时，为了提高专利权利的稳定性以及避免专利的权利要求被不必要地缩小，则需构架好从属权利要求，确保从属权利要求之间的引用关系的正确性，以及确保每条从属权利要求都要包括能够实现其有益效果的技术特征，同时，确保每个从权均对应地解决一个技术问题。

一、独立权利要求在撰写过程中容易出现缺少解决技术问题的必要技术特征的情况

（一）独立权利要求概括的保护范围比较大，导致缺少能够解决技术问题的必要技术特征。

1、判断某一技术特征是否为必要技术特征，应当从所要解决的技术问题出发并考虑说明书描述的整体内容，不应简单地将实施例中的技术特征直接认定为必要技术特征。

（二）独立权利要求没有在保证其具有新颖性的前提下，将多个实施例进行上位概括，或者对一些技术特征采用不适当的上位词，没有有效地保护发明点，即，没有从字面侵权的角度来写。

1、在侵权判定时，等同原则都适用，但是，在适用等同原则时，或多或少地都存在一些限制，在某一些国家中，如果实施例公开的技术方案没有被权利要求字面覆盖，则视专利权人主动放弃该部分的保护，此时，专利权人是不能利用等同原则将权利要求的保护范围扩大到其放弃的部分。

（三）独立权利要求写进非必要技术特征

独权写进非必要技术特征，多半是由于代理人没有根据技术交底书中给出的技术内容而准确地找到本申请的真正改进点，也就是本申请的发明点，找准本申请要解决的技术问题，然后根据这一技术问题去选择对本申请来讲必要的技术特征，独权是在确保具有新颖性的前提下做减法。

二、独立权利要求的布局不合理，没有包括必要的方法、系统、关键装置和/或

关键部件的独权，即不符合产业链布局原则，制造侵权优先原则，方法与装置并重的原则

(一) 撰写某产品的制造方法的权利要求时并未附加上由该方法制造而成的产品的独立权利要求。

1、 专利申请的目的是不是获得授权，而是授权后的使用和维权。所以，在申请专利时，一定要从产业链的角度重点考虑独立权利要求的覆盖对象和覆盖范围，否则将会降低专利的价值。

2、 只是单纯地撰写方法权利要求，则在日后的侵权判定中，由于方法步骤的侵权证据不好获取，很容易导致对方不侵权的情况，基于这一情况的考虑，对于发明点在于方法的发明，一定要基于方法发明构建产品或虚拟装置的权利要求，即，在撰写方法权利要求时，也再附加上一份由该方法制造而成的装置的权利要求。

三、方法独立权利要求中存在撰写不合理的情况

(一) 方法独立权利要求在步骤之前加上没有必要的执行主体。

1、 方法独立权利要求保护的是工艺、流程以及操作步骤等，所以，只需要在方法独立权利要求中公开为满足发明目的需要做出哪些步骤即可，至于每个步骤是由谁来执行的，在很多方法中并不是使得该技术方案清楚、完整的必要技术特征。此外，若在每个步骤中写明了执行主体，则就在一定程度上限制了方法独立权利要求的保护范围。因而，在很多方法中，没有必要写出执行主体，除非该执行主体属于区别技术特征。

(二) 方法独立权利要求中出现没有必要的逻辑关系限制

1、 对于方法独立权利要求中的步骤，步骤间的逻辑关系不是很严格，如果加上了不必要的逻辑关系限制，则就会不合理地缩小方法独立权利要求的保护范围，除非步骤顺序就是该方法的发明点，否则不建议在方法的步骤前加上逻辑关系。

四、从属权利要求存在的撰写问题

(一) 权利要求间的引用关系不正确导致权利要求的保护范围不清楚。

1、 每个权利要求都应该是清楚、完整的技术方案，对于从属权利要求，其技术方案是指增加新的技术特征或进一步限定的技术特征加上其引用的权利要求的技术特征的总和，一旦权利要求之间的引用关系或技术特征之间的逻辑关系不准确，则就会导致权利要求技术方案的不清楚、不完整，甚至出现错误。

2、 认真检查从属权利要求之间的引用关系，并通过制作权利要求树来检查引用关系是否错误，如果有错误，则根据技术逻辑关系对从属权利要求的引用关系进行调整。

3、 确保每一条从权均对应地解决一个技术问题，这样，也可以有效地避免由于使得同一条从权同时解决了N多个技术问题，从而导致从权引进了多个技术特征，进一步地，避免使得从权的保护范围过小，以致于使得从权在撰写层次上不够分明。

(二) 独立权利要求的撰写形式不够明显体现是独立权利要求

1、 从属权利要求应该在其引用的权利要求的基础上进行补充或进一步限定，如果既不是补充，也不是限定，则该从属权利要求实质上就是独立权利要求。然而，这可能导致三个结果：

- 1) 基于从属权利要求没有引用到真正想引用的独立权利要求。
- 2) 可能存在单一性问题。

3) 侵权时可能有麻烦。例如：权 2 引用权 1，表面上看来权 2 是个从权，实质上却是个独权，如果侵权方的产品侵犯了权 2 的专利权，则侵权方会辩解说：权 2 引用权 1，所以权 2 中的技术方案包括权 1 中的技术特征，而我的产品中却没有权 1 的技术特征，所以，不侵权。

五、技术交底书与撰写专利质量的关系

技术交底书写的好与坏对代理师而言也是非常关键的，然而，技术交底书写的好与坏与发明人撰写内容的多少并没有直接的必然关系。有些技术交底书内容很简单，但是脉络清晰、也比较有逻辑，这样的技术交底书有助于代理师快速理解本申请关键的创新点。

有些技术交底书虽然内容写了很多，但读了半天也不知道它到底要解决什么问题，它关键的创新点是什么，所以，发明人在技术交底书中记载的内容的多与少并不是决定专利技术交底书的好与坏的主要因素。

然而，对于代理师而言，在专利撰写前，一定要做好充分的准备，认真的去阅读技术交底书，根据其记载的内容准确地找出它的主要技术创新点，然后，对于疑惑或是不理解的地方可以在技术交底书中进行标记，带着问题去和发明人进行电话沟通。在沟通的过程中，首先要和发明人确认本申请所要解决的主要技术问题是什么，这块主要是看代理师是否能准确地找到本申请的关键核心点。确认无误后，可以针对疑惑的地方进行沟通，从而将余下的问题一个个地解决掉。与此同时，代理师会相较于之前能够更加准确、透彻地理解技术方案，这时代理师还会给出更多、更好的等同替代的技术方案，无形中相当于拓展了技术交底书中的内容。所以，在撰写专利前，和发明人进行电话沟通非常的有必要，基本上沟通的过程就是对技术内容进行再次理解的过程，同时，也是对权利要求进行合理构架的过程，沟通完成后，心中已然形成了一套完整的权利要求书。

小结：发明人一定要乐于接受代理师打来的电话，乐于将技术交底书中的内容清楚地讲解给代理师，发明人需要知道：能够不厌其烦并且很细心地去询问问题的代理师多半是很认真、负责的代理师，他对案件的撰写质量要求较高。发明人还需知道代理师在询问问题的时候，并不是单纯的想知道“1+1=2”，更多的是在确定好这一点以后，他会考虑到会否有多种等同的可替代的技术方案，然后基于这些个等同方案对权利要求进行合理的上位和拓展。

结论

若想撰写出质量比较高的权利要求书，则必须对专利法和审查指南有一定的深入了解，能够将法律知识灵活地运用到实际的撰写当中去。同时，还要对技术方案能够有个准确的理解，然后，剖析出技术方案中的主要发明点，从而构架出新、创新性较高的独立权利要求，同时，还要确保该独立权利要求能够具有一个合理的保护范围。然后，对于那些优选的技术方案可将其布设在从属权利要求中，对于和发明点的关联性较大的优选技术方案应当布设在独权之后。另外，还要确保各个从属权利要求之间的引用关系的正确性，避免出现权利要求的保护范围不清楚的问题。

此外，说明书应当对权利要求书中的每条权利要求均进行充分地展开式说明，即，对于每条权利要求尽可能多地去列举多个实施例，以满足充分公开的要求，使本领域技术人员按照说明书中的记载就能够实现本申请所采用的技术方案，并解决相应的技术问题。

【侯燕霞 摘录】

1.9 【专利】芯片行业特有的知识产权形式：集成电路布图设计登记（发布时间：2021-2-3）

芯片行业，尤其是 Fabless 企业，最重要的资产之一，就是知识产权。集成电路布图设计登记作为芯片行业特有的知识产权形式，其内容又是如何定义的呢？

在此前的一篇文章（《商业秘密还是专利？以存储芯片为例讲述芯片知识产权布局策略》）中，笔者提到了在芯片知识产权领域，主要包括专利、商业秘密、集成电路布图登记这三种。那么，集成电路布图登记究竟是什么，在芯片产业是如何发挥作用的呢？

芯片：智能制造发展的核心技术

芯片是智能制造发展的核心技术之一，其发展水平直接决定着智能制造的成败。芯片现在几乎用于所有电子设备中，并彻底改变了电子领域。由于芯片体积小、成本低而使计算机、移动电话和其他数字家电作为现代社会结构中不可分割的一部分。

随着国际形势日趋复杂化，作为体现科研实力的芯片产业日趋被国人所熟悉。以至于现如今普罗大众随口也能说出诸多芯片产业的名词，诸如：光刻机、摩尔定律、纳米芯片、代工厂、EDA 工具等，更至于芯片行业成了众多大学里的火爆专业，让众多年轻人趋之若鹜，大有超过数年前爆表的软件行业的趋势。

集成电路布图设计登记：芯片知识产权的核心

同时，知识产权作为中美贸易战中另一个重量级的话题，不仅是美国打压中国的武器，也是中国科技实力提升的必由之道。

芯片又称为集成电路，从字面解释，集成电路就是在小小的硅片上将很多电路集成制造到一起。随着所能制造的尺寸越来越小，单位面积芯片所集成的元器件越来越多。芯片的制造生产最终是由集成布图通过光刻等工艺制造步骤实现的。下图 1 是某款 CPU 的芯片图片，这就是芯片制造完成最终的样子。

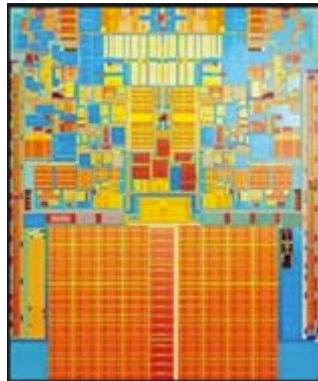


图 1 某款 CPU 芯片

集成电路布图设计登记作为芯片行业特有的知识产权形式，其自身有着独有的特点和性质。

集成电路布图设计登记的定义为：集成电路布图设计是用以制造集成电路的电子元件在半导体材料中的几何图形排列和连接的布局设计，实质上是一种图形设计。权利人通过将上述图形设计申请注册后，依法获得布图设计相应的专有权。

集成电路布图设计保护的是什么？

根据中国保护知识产权网的定义，集成电路布图设计实质上是一种图形设计，但它并非是工业品外观设计，不能适用专利法保护。它既不是一定思想的表达形式，也不具备艺术性，因而不在于作品之列，不能采用版权法加以保护。

由于现有专利法、版权法对集成电路布图设计无法给予有效的保护，世界许多国家就通过单行立法，确认布图设计的专有权，即给予其他知识产权保护，我国也制定了《集成电路布图设计保护条例》（以下简称《条例》）及实施细则。1989年，世界知识产权组织通过了《关于集成电路知识产权的华盛顿条约》，我国于1990年签署了该条约。

所以，根据国家知识产权局的解答，集成电路布图设计专有权是根据《条例》对具有独创性的集成电路布图设计进行保护的一种知识产权。它与专利权、著作权等一样，是知识产权的分支。

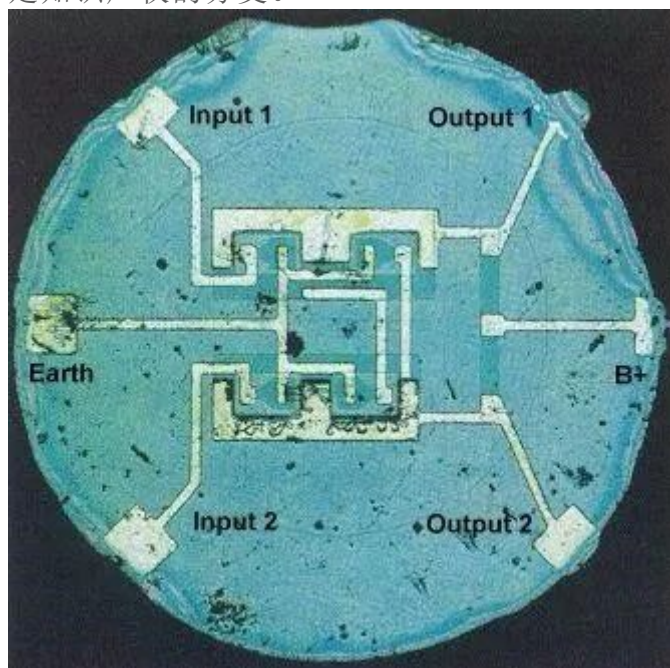


图 2：仙童半导体诺伊斯集成电路的内部连线设计

上图是网络上流传的仙童半导体诺伊斯集成电路的内部连线设计。在1959年，仙童半导体的诺伊斯（Noyce）和德州仪器的基尔比（Kilby）分别前后发明了集成电路，在申请专利权时，双方争执不下。经过多年的诉讼，美国

法庭最后将集成电路的发明授予了德州仪器的基尔比，而将内部连线技术授予了仙童的诺伊斯。据传，德州仪器依靠基尔比的这件专利，以及这件专利过期后，后续又申请的“基尔比 275”专利，向日本企业收取的专利许可费多达上千亿日元。

因为早期还没有“集成电路布图设计登记”这样专门的保护方式，所以这里是通过专利的方式对集成电路布图设计进行保护的。

由此，可见集成电路布图设计的重要价值！

从技术角度说明为什么需要保护集成电路 布图设计？

集成电路布图在芯片设计领域习惯被称之为集成电路版图（Layout），集成电路版图设计作为芯片（集成电路）设计过程中的后端步骤，对芯片的性能、成本等有着重要的影响。而知识产权是创造性智力劳动所创造的劳动成果。既然集成电路布图可以作为知识产权进行保护，必然有创造性的智力劳动包含在里面。

其实从技术角度而言，正如芯片业内技术人员非常推崇的一本经典教科书的名称一样——《模拟电路版图的艺术》，如图 3 所示。所以说集成电路版图设计（尤其是模拟集成电路版图设计）一定程度上可以认为是“艺术”的创作，这也更加直观说明集成电路版图设计中创造性智力劳动的意义所在。当然，此处的艺术，跟我们传统所认为的绘画、音乐、书法等艺术有所区别，因此与前述中国保护知识产权网给出定义时，所称“集成电路版图设计”不具备法律意义上的“艺术性”并不能混为一谈。



图 3 图书：模拟电路版图的艺术

下面结合图示对集成电路版图进行简要的介绍，这里以集成电路中的常见器件（MOS 管，场效应晶体管）示例说明。如图 4-1，图中的上面和下面分别是 MOS 晶体管的俯视图和横截面图。图 4-1 上面的俯视图就是集成电路（MOS 晶体管）版图结构。而下面的横截面图是上面相应的剖面图。芯片就是由无数个类似这样的版图结构组成的。

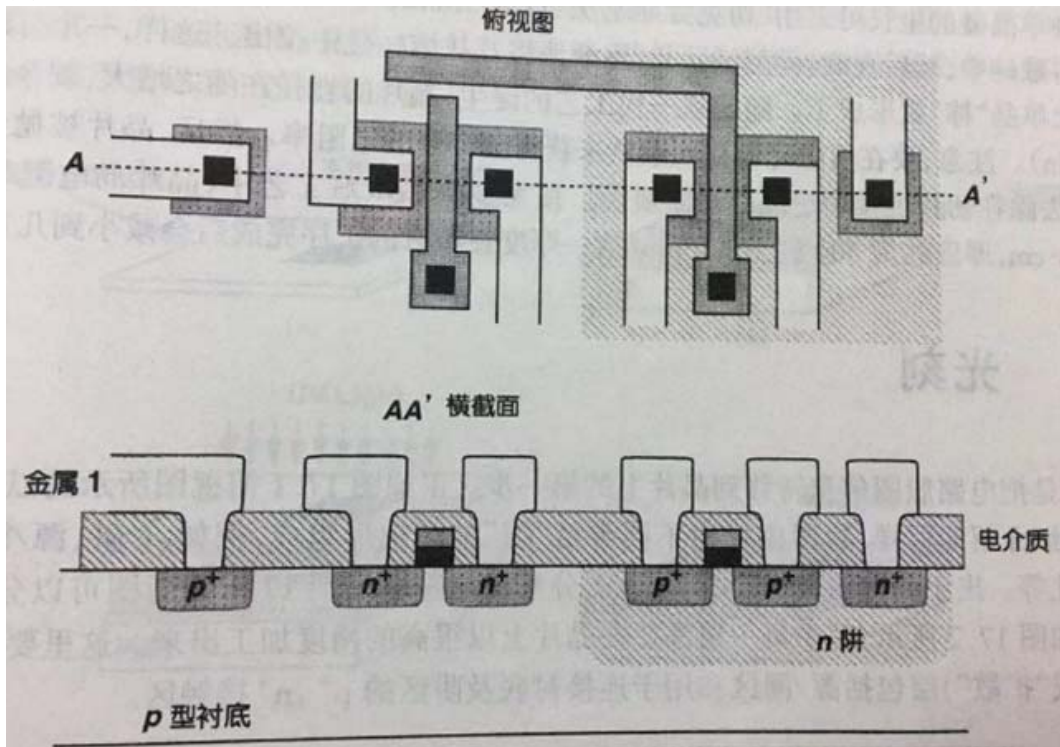


图 4-1

在制造过程中，芯片是由不同层的材料共同结合组成的，而这些不同的层分别对应不同的版图结构。组成图 4-1 中上面俯视图不同结构的层见图 3-2 所示。图 4-2 中 a-e 对应不同的层，每层会被制作成相应的掩膜版（Mask），由此这些层也可以称之为掩膜版层。芯片制造过程中，光刻机（就是传说中很贵又很容易被卡脖子的那种设备）通过掩膜版对硅片进行不同程度的曝光（光刻）处理，再辅以不同材料的生长加工等步骤，最终即可制造成我们通常所见到的芯片。

集成电路布图设计登记其实就是将图 4-2 中 a-e 不同掩膜版层所对应的图案按照一定的格式要求做成图片或者图样，进而在政府相关机构进行登记备

案。当然，实际中芯片的掩膜版层不像图 4-2 中仅仅展示的聊聊几层那样简单。由于工艺和尺寸的发展，目前芯片的掩膜版层 (Mask) 可以多达几十层，例如 20 纳米工艺的芯片掩膜版层大概有 30 层以上。

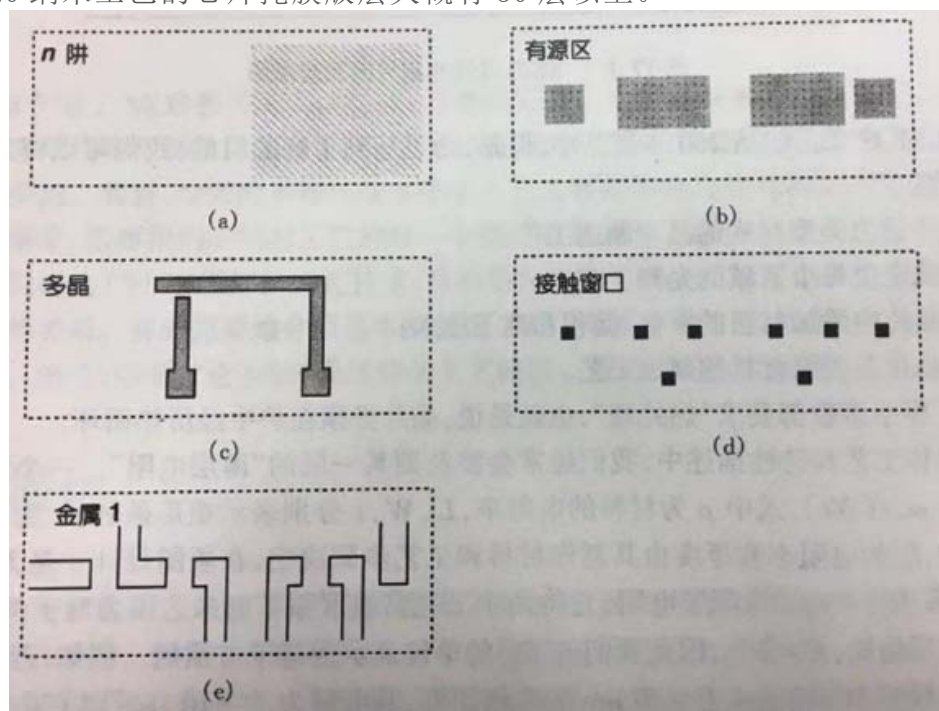


图 4-2

图 1 中的 CPU 芯片就是由无数个类似图 4-1 中的器件组成的。而像华为发布的采用 7nm 工艺的麒麟 990 中晶体管的数量则达到 100 亿个以上。至于通常我们常听说的工艺尺寸，比如这里提到的 7nm 工艺，是指芯片中所能加工的最小尺寸，这里可以简单理解为图 4-2 中多晶 (图 4-2 中 c) 或者金属 1 (图 4-2 中 e) 所能做到的最小宽度。

集成电路布图设计：艺术与技术的结合

集成电路布图设计就是将成千上万个不同尺寸和不同形状的上述器件（当然还包括电阻、电容等其他器件），根据它们在电路中所起到的作用，依照一定的规则摆放并连接在一起，进而形成不同功能的芯片。

随着技术的发展芯片集成度越来越高，越来越多的功能和器件被集成到一个芯片中。而对于集成电路版图的设计也越来越充满着挑战，集成电路版图的设计更多的趋向于采用计算机辅助工具（EDA 工具）进行的自动设计，即自动布局布线（APR—Auto Place Route），尤其是数字电路部分更为如此。

正如前面所提到的麒麟等芯片，其中绝大部分是数字电路，所以它们的很大一部分是由 EDA 工具自动实现集成电路版图设计的。而对于模拟电路，因为器件和信号布局需要考量的因素很多，所以更多的是通过人工进行版图设计的，人工设计的器件位置和连线方式的不同，最终导致制作出来的电路性能千差万别，这也就是为什么模拟版图可以称之为“艺术”的原因之一，这也或许是集成电路版图能够作为知识产权保护的重要原因。

【贺姿 摘录】

1.10【专利】没有这六大思维，别告诉我你懂专利情报分析（发布时间：2021-2-5）

导读：近年来，无论是企业还是专利咨询服务机构，越来越重视专利信息分析利用，从事这么多年 IP 工作，笔者也深刻的认识到，作为专利情报人员，如果没有这六大思维，压根做不好专利分析，具体是哪六大思维呢？

近年来，无论是企业还是专利咨询服务机构，越来越重视专利信息分析利用，均希望通过专利分析辅助研发创新、指引专利布局、支撑专利战略、提升市场竞争优势等。

然而，专利信息分析可谓是“理想很丰满，现实很骨感”，即看起来很好，实际又很难做好，很难做到让客户满意。

从事这么多年 IP 工作，笔者深刻的认识到，作为专利情报人员，如果没有这六大思维，压根做不好专利分析，具体是哪六大思维呢？

一、价值思维

什么是价值思维？所谓价值，就是有用！我们做专利分析，一定要时刻想着，我们做的分析，有用之处在哪里，价值在哪里？我们到底是在为了完成报告而报告，还是在真正提供了有效的解决方案。当我拿到一份长篇大论的报告之后，我首先会问几个问题，请你告诉我“你

为什么做这个分析？这个分析报告中最有价值的点在哪里？你到底解决了客户的需求没有？客户是否会满意你做的内容？”如果我们在做专利分析报告的过程中，边做边思考我们的报告价值点，一直秉持“价值思维”，那么，笔者相信，我们的专利分析一定会变得有用！

二、用户思维

何谓用户，用户就是客户吗？我们做的专利分析报告是让客户满意，还是让用户满意？笔者认为，**客户的客户才是用户！我们做的分析报告首先考虑让用户满意了，才有可能让客户满意！**

怎么理解呢，举个例子，如果我们是乙方，要做一个技术动向专利分析报告，给我们委托任务的某企业的 IPR，那么这个 IPR 是我们的客户，他是付钱给我们的，那么这个技术动向分析报告是给谁看的呢，除了给企业 IPR 看，更重要的是，企业 IPR 是拿来给企业研发高层看的，这时候，企业研发高层就是我们的用户，他做研发决策是需要这个报告做参考的。因此，这个报告的客户是 IPR，用户是研发高层，那么为了这个报告有用，我们就要站在用户的角度去思考问题，我应当如何做，才能满足用户（研发高层）的需求，因为只有用户（研发高层）的需求被满足了，客户（IPR）的需求才有可能被满足，客户才愿意给我们付费。

因此，用户思维又叫做换位思维，我们做专利分析的一定要站在“客户的客户”的角度去考虑问题，正如当前流行的一句广告词“人民需要什么，五菱就造什么”，同理：做专利分析，“用户需要什么，我们就做什么”！我们眼睛盯的也应该是用户！

三、假设思维

什么是假设思维？就是做专利分析的人员要有自己的分析和判断，要假设“技术发展趋势、假设技术发展动向、假设可能存在的风险等级、假设未来可以采用的应对策略”等等，假设思维其实特别关键，**我们的用户和客户要求的不是你分析一大堆已知的东西，用户需要的是你能够给出一些未知的东西或趋势性的东西**，一份专利报告只有具有假设性的分析结论和建议，才有可能让用户、让客户更加容易认可其价值！

四、质疑思维

质疑思维又叫批判性思维，受限于我们的专利延迟公开、迷惑性强等特点，以及我们所采取的专利分析方法、专利分析人员眼界和能力问题，我们看到的很多数据、给出的很多分析结论或意见可能是错的，所以我们一定要具有批判性思维，即要时刻提醒自己分析的内容是否正确！

举个例子，当我们看到洗碗机领域，A 公司有专利 100 件，B 公司有专利 30 件，那么我们一定能说 A 公司的专利实力强于 B 公司吗？如果 A 公司的专利都是 8 年前申请的，而且快到期的或者很多无效了呢？如果 B 公司这 30 件都是发明专利，而且都是同一时间段递交申请，构建了完整的专利组合了呢？如何这个 A 公司当初申请 100 件只是为了获取政府补贴而申请的呢？还有没有其他各种可能性？

我们做专利分析的，一定要时刻具有这种质疑思维，就是我们看到的是不是就是对的，我们

看到的到底是表象，还是本质？只有具备质疑思维，具有打破砂锅问到底的精神，才有可能真正把一份专利分析报告做好！

五、市场思维

搞专利的人总是喜欢绕着专利转，说来说去，就是专利来专利去，如“从专利申请趋势来看，从专利技术布局来看，从专利申请人来看”…都是从专利角度，那从市场的角度来看呢？殊不知，专利只有服务于市场，专利只有结合市场信息，才能真正提出有意义的结论和建议。

例如，在空调领域，G公司是此行业的龙头老大，T公司是此行业的后来者，通过分析，我们发现G公司的专利量是T公司的30倍，那么我们是否建议T公司一定要后期加大专利布局，缩小与G公司的专利储备差距呢？我想很多人的分析报告结论可能就是这么写的，但是实际上，光看专利差距还不行，这时候我们应当引入一个“平衡点”的概念，假设G公司的市场份额是T公司市场份额的30倍，那么我们认为平衡的，T公司无需做过多的专利储备；假设G公司的市场份额是T公司市场份额的2倍，而专利差距却是30倍，明显T公司的专利储备不足，没有实现市场和专利的双平衡，才应该加强专利布局！

实践来看，只有把专利思维和市场思维叠加组合起来，才有可能创造出一份可信、可用的战略分析报告！

六、竞争思维

竞争思维，又叫做对比思维！兵家有云，知己知彼，方能百战百胜！所谓对比，就是“专利趋势要对比、技术布局要对比、技术路径要对比、市场动态要对比、产品特点要对比、发展战略定位要对比”等等，**做专利分析报告，光分析别人、光分析行业不行，更重要的是拿来跟自己做对比，没有对比，就没有发言权。**只有知己知彼，明晰差距与不同、明确热点与方向，方能抢占竞争优势！

以上就是笔者所认为的搞情报的人员应当具备的6大思维方式，

稻盛和夫说，人生成功方程式：人生·工作结果=思维方式×能力×热情；

笔者所认为的，专利情报方程式：情报·工作结果=思维方式×能力×用心

其中，思维方式是（-100~100），其他都是（0~100）；

只有拥有正确的思维方式，方能取得好的专利情报结果！与大家共勉！

【任宁摘录】

热点专题

【知识产权】当年味遇上专利——狗蛋的祖传腊肉犯法了？

快过年了，餐桌上多了几盘腊肉香肠。

“这是老妈今年做的年味——四川腊肉，我切了一块炒蒜苗，尝尝？”

狗蛋端出精心准备的蒜苗炒腊肉



(图片来自网络)

“尝尝就尝尝！”我顺势夹了一块肉放嘴里吃起来。

狗蛋洋洋得意：“不是我吹啊，论做腊肉的手艺，我妈称第二，没人敢称第一，但论用腊肉做菜的水平，我看除了我谁还敢称第一！”

“瞧你得瑟那样儿……”

“是的撒，我妈做腊肉的方法可是独一无二的，我做菜的方法也算是独门绝技。”

“广大人民群众做腊肉少说也好几百年了，而且方法那么多种，怎么知道你的就是最好的？”对于狗蛋的自信，我不敢恭维，白了狗蛋一眼：

“外面有公司专门做腊肉成品往外卖，市场做的挺大，人家也是通过自己的实力才获得了这么多消费者。”



(图片来自网络)

“他们做他们的，咱家的腊肉有秘诀的呀，我们的腊肉自成一派。”狗蛋还是坚持自己的看法。

我好奇起来，回味了一下刚才的腊肉：“是挺香的，这肉吃起来肥而不腻，回口还有一丝甘甜，看起来卖相也不错，有什么秘诀？”

狗蛋的眼睛亮了：“哈哈，之前老妈下了血本，在做腊肉之前，专门熬了鸡汤把肉腌过。”

“然后呢……”

“腌的时候加一些香料，让味道全部进到肉里增味；完了之后再不同的汤汁泡一次，你不是说回口甘甜卖相好吗，这是用了糖水泡的，专门增色和增加回味用的，如果想有其他口味，用其他味道的汤汁泡也行。”狗蛋自豪地说着，看来已经从老妈那里得到了秘方。

“不止如此，别人的腊肉都是用烟熏，吃起来一股烟味，咱妈在做的时候都是用烘箱烘干，不仅没烟味，温度控制得好，只是把水分烘干，油全部留住了，做成菜香的没边。”说完这些，狗蛋眼神里还带着光，沉浸在深深的自得里。

“对了，咱们老家那块不是有个小机场嘛，雷达站就在咱家旁边不远”狗蛋小声偷着说，“那里的部队官兵觉得咱家的腊肉比别家的好吃，每次都花钱请我们给他们全连多做一些，正好那地方也宽敞，每次咱家做腊肉都直接拿到雷达站去腌，他们还给帮忙干活。”

“听起来不错。”我竖了竖拇指。

“是吧，还有谁能像我们这么做腊肉的，不仅舍得下成本，还能这么花心思。要我说，咱家的腊肉要是拿出去卖，那肯定是抢手货……”狗蛋突然兴奋起来，“你说，如果我们真的这么去做，可行不？当个小老板，怎么着也比做个996的打工人强啊。”

我有点心动，但想想感觉有点不对：“别急，这得合计合计。先了解现在是什么行情，我看看咱们这种方法合法不。”

狗蛋顿时有点不解道：“这还有不合法的？”

“那是，做腊肉这法子也是智力劳动的成果，属于知识产权，谁知道有没有人拿这个申请专利呢。”

打开 incopat，以标题摘要为检索基础，设置“腊肉”作为关键词，一看，3866 件，不行不行，结果太多了；于是又以说明书为基础增加了关键词“鸡汤”，生成检索式一看，好家伙——6 件！

点击检索结果页面，在结果页面的第一项就看傻了眼，“一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法”，点击进入后赫然映入眼帘的是：

“1.一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法，其特征在于，包括以下步骤：
(1)熬制鸡汤，待鸡汤冷却至 35-50℃时向鸡汤内加入腌制配料，制成腌制汤料；
(2)将猪肉放入腌制汤料中，使猪肉完全淹没在腌制汤料中，然后将放有猪肉的腌制汤料放入超声场和静电场中处理 30-60 分钟，超声功率为 110-150W，静电场电压为 10KV-12KV；

- (3) 将猪肉捞出，在红茶水或炒白砂糖水中浸泡；
- (4) 将红茶水浸泡后的猪肉沥干，放入烘箱中，在 60-70℃下烘干；
- (5) 真空包装。”

这是专利文件的著录项目页

(19)中华人民共和国国家知识产权局



(12)发明专利



(10)授权公告号 CN 104814447 B

(45)授权公告日 2018.05.11

(21)申请号 201510276952.0

审查员 张强

(22)申请日 2015.05.27

(65)同一申请的已公布的文献号

申请公布号 CN 104814447 A

(43)申请公布日 2015.08.05

(73)专利权人 四川龙洋食品有限公司

地址 614003 四川省乐山市市中区九峰镇

明月村三社145号

(72)发明人 曾波 郭雪莲

(74)专利代理机构 成都弘毅天承知识产权代理

有限公司 51230

代理人 杨保刚 晏辉

(51)Int.Cl.

A23L 13/40(2016.01)

A23L 13/70(2016.01)

权利要求书1页 说明书3页

(54)发明名称

一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法

(57)摘要

本发明公开了一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法,包括以下步骤:(1)熬制鸡汤,待鸡汤冷却至35-50℃时向鸡汤内加入腌制配料,制成腌制汤料;(2)将猪肉放入腌制汤料中,使猪肉完全淹没在腌制汤料中,然后将放有猪肉的腌制汤料放入超声场和静电场中处理30-60分钟;(3)将猪肉捞出,在红茶水或炒白砂糖水中浸泡;(4)将红茶水浸泡后的猪肉沥干,放入烘箱中,在60-70℃下烘干;(5)真空包装。本发明的制备方法制备的腊肉不含烟熏的有害成分,含盐量低,比传统腊肉更加健康。而且不需要烟熏,制备方法更加环保。本发明的制备方法明显降低了制备周期,更加适合批量化生产。

IPRlearn

有点慌！继续查看说明书。只见说明书里面写道：

“进一步地，步骤(1)中的腌制配料的重量份组成为：[0014] 山奈 2-4份、八角 4-6份、丁香 1-3份、广香 3-5份、砂仁 4-6份、白扣 4-6份、草果 4-6份、桂皮 4-6份、香果 3-5份、香叶 4-6份、茴香 4-6份、孜然 1-3份、千里香 4-6份、五加皮 3-5份、陈皮 4-6份、香茅草 4-6份、灵草 3-5份、排草 3-5份、干姜 4-6份、黄栀子 4-6份、黄姜 7-9份、胡椒 4-6份、食盐 100-150份、白沙糖 1-3份。”

.....

发明内容

[0006] 本发明目的是提供一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法，解决现有的腊肉腌制周期长、盐分含量高及烟熏不健康的问题。

[0007] 本发明的技术方案为：一种非烟熏低盐风味腊肉的制备方法，包括以下步骤：

[0008] (1)熬制鸡汤，待鸡汤冷却至35-50℃时向鸡汤内加入腌制配料，制成腌制汤料；

[0009] (2)将猪肉放入腌制汤料中，使猪肉完全淹没在腌制汤料中，然后将放有猪肉的腌制汤料放入超声场和静电场中处理30-60分钟；

[0010] (3)将猪肉捞出，在红茶水或炒白砂糖水中浸泡；

[0011] (4)将红茶水浸泡后的猪肉沥干，放入烘箱中，在60-70℃下烘干；

[0012] (5)真空包装。

[0013] 进一步地，步骤(1)中的腌制配料的重量份组成为：

[0014] 山奈2-4份、八角4-6份、丁香1-3份、广香3-5份、砂仁4-6份、白扣4-6份、草果4-6份、桂皮4-6份、香果3-5份、香叶4-6份、茴香4-6份、孜然1-3份、千里香4-6份、五加皮3-5份、陈皮4-6份、香茅草4-6份、灵草3-5份、排草3-5份、干姜4-6份、黄栀子4-6份、黄姜7-9份、胡椒4-6份、食盐100-150份、白沙糖1-3份。

[0015] 优选地，步骤(1)中的腌制配料的重量份组成为：

[0016] 山奈3份、八角5份、丁香2份、广香4份、砂仁5份、白扣5份、草果5份、桂皮5份、香果5份、香叶5份、茴香5份、孜然2份、千里香5份、五加皮4份、陈皮5份、香茅草5份、灵草4份、排草4份、干姜5份、黄栀子5份、黄姜8份、胡椒5份、食盐120份、白沙糖2份。

看不下去了.....

这.....这不是现有技术嘛？

身为专利代理师的我心有不甘，虽然技术方案的整体方向已经被这篇专利文献公开过了，但还想确定这篇专利文献的有效性。

这篇专利自 2015 年 5 月 27 日申请后，在 2018 年 5 月 11 日授权，到目前为止已经连续交了 3 年的年费。

这……维持有效啊

狗蛋一直端着碗站在我身后，有点心急，但是又不知道该说什么，小心地问道：“怎么样，还行吧？”

我叹了一口气：“估计没戏。”

“啥！”狗蛋直接停住了筷子。

“很大可能没戏，看看这个，这篇专利文献记载的内容，跟你刚才说的几乎一摸一样，不仅如此，还公开了额外的技术方案，更加详细。所以你说的方法，如果用来做生意的话，极大程度上是会侵犯专利权的，不仅赚不到钱，可能连裤子都要赔掉！”

“凭啥！”狗蛋觉得不可能，“我家的腊肉秘方一直都是自己在用，从来没有给任何人说过的呀，怎么现在我家做的腊肉还不能拿出来卖了？”

“你听我说”我指着屏幕上的文字解释道，“你看这篇专利文献，看这里，权利要求书这里，写了做腊肉的方法，做鸡汤腌制汤料、用鸡汤腌肉、用茶水或白砂糖水浸泡、烘箱烘干，你刚才讲的制作腊肉的每一个步骤，都在这里写得明明白白，如果按照你说的方法做腊肉往外卖，肯定还得进行包装吧，一旦进行真空包装，得了，跟别人记录的一模一样，侵权！”

狗蛋有点不解：“不是吧，我看他们这写的还要通过多少温度和多长时间的，我们应该也不是一模一样吧。”

我问道：“怎么证明你当时做这块腊肉的时候，用的时间和温度不一样呢？”

狗蛋挠了挠头：“这个……咱就在家自己做的，应该怎么证明呢？”

刨了口饭，我继续说：“这就是问题所在，如果有人以方法专利权提出侵权诉讼，对方有证据指明咱们的腊肉是按照他们的方法做出来的，咱们又不能证明自己所采用的方法与他们不同，就十分被动了。”

“这叫什么事情，我们也没照着别人的方法做嘛，要不是今天你专门检索了，我们也不知道这还申请过专利呢。”狗蛋有点泄气，又扒拉了一口饭。

“是啊，不过这个技术方案确实是拿到专利权了啊，受法律保护。不经过他们许可，咱们如果用相同的方法制作腊肉拿去卖，是属于侵权的，违反专利法规定呀。”

我跟狗蛋回到饭桌前，看着眼前的蒜苗炒腊肉，又是欣喜又是哀，欣喜的是狗蛋家的这种腊肉做法确实足够好，还得到了发明专利的授权，哀的是这专利权已经给别人率先拿到了。

“不对啊！”狗蛋突然反应道，“我家这技术好多年前就在用了，只是没有对外人说，他们 2015 年申请专利，怎么着也得有个先来后到吧，这专利应该给我们家才对啊，你说是不是！”

咳！——

我刚刚喝了一口水，差点没被狗蛋的话给呛着，无奈，他只能给狗蛋继续解释：“**中国专利制度是先申请制，符合授权条件的，专利权利授予先申请的一方**，要是咱们早几年反应过来，没准这事情就成了。”

狗蛋刚刚积攒的气势又彻底没了，甚至有点丧：“那我们家这祖传的手艺就不能用了？那什么，侵权？”

“只能说大概率是这样。”

狗蛋不想放弃，试图找到一丝希望：“那如果我就说是自己祖传的手艺，打死不承认侵权，他能拿我怎么办？”

“额——

首先，如果能够证明自己在对方的申请专利之前就已经在使用相同方法制作腊肉了，可以在原有的规模内继续制作腊肉，这是专利法第六十九条第二款的规定 **‘在专利申请日前已经制造相同产品、使用相同方法或者已经作好制造、使用的必要准备，并且仅在原有范围内继续制造、使用的’**，也叫先用权原则；

另外，如果能够有上面的证明，完全不会存在侵权的问题，这是专利法第六十二条的规定 **‘在专利侵权纠纷中，被控侵权人有证据证明其实施的技术或者设计属于现有技术或者现有设计的，不构成侵犯专利权’**，有上面的证明，还可以无效掉对方的专利，当然，这些都需要实际证据。如果单从嘴巴上咬死了自己祖传手艺或者用的方法跟别人不同，不认为侵权，那也不行，咱得证明确实采用了跟别人不同的方法，这是专利法

第六十一条的规定‘**专利侵权纠纷涉及新产品制造方法的发明专利的，制造同样产品的单位或者个人应当提供其产品制造方法不同于专利方法的证明**’。”一口气说完这么多，我不得不喝口水缓解下。

狗蛋觉得有点无奈，问道：“那如果我执意做的话，会怎么样？”

“嗯——”我打开手机，从淘宝查看了一下腊肉的销量，指着其中一家店说，“诺，看看这个，五花肉3斤装，155.8元/件，月销量4000+，假设我们就做一个月，卖1000件，那么月销售额大概是15.5万吧，得了，如果诉讼的结果认定为侵权，可能就得按照这个标准的利润赔给对方。”



“哈？”狗蛋刚刚夹起一片腊肉，手停在空中，“这么多都赔进去？一分利润都不剩啊”

“对啊，专利法第六十五条规定的嘛‘**侵犯专利权的赔偿数额按照权利人因被侵权所受到的实际损失确定；实际损失难以确定的，可以按照侵**

权人因侵权所获得的利益确定。’从网上来销售的话，肯定是实际损失难以确定，但侵权所得更为好算。”我拿起筷子，一边敲着碗一边说。

“可是我的利益也没有 15.5 万那么多啊，这里面有成本的。”

“哦，这个利益不是指营业额，一般是单件腊肉的市场利润与销售量的乘积，具体怎么定还要经过一套程序。”

“那，我就说没有利益呢，我的成本高，都是成本价出售的！”

“权利人的损失、侵权人获得的利益难以确定的，人民法院可以根据专利权的类型、侵权行为的性质和情节等因素，确定给予一万元以上一百万元以下的赔偿。最高一百万，你看着办呗。”说到最后两句时，我加重了语气。（注：自 6 月 1 日起新法，侵权行为给予三万元以上五百万元以下的赔偿）

狗蛋的心有些颤抖，手上的腊肉还停在空中，弱弱地问道：“动不动都得赔钱，怎么样才可以不侵权？”

“方法倒是有，除了刚才给你提到的先用权原则、不侵权判定和无效对方专利，还有一个办法就是**获取对方的专利实施许可**，这样就是正当使用，不属于侵权行为了。”

“专利实施许可……这个，要给钱吗？”

“当然，天底下哪有免费的午餐，不给钱难道白嫖？”我不得提高了语调，“如果没获得实施许可就使用别人的方法做腊肉，还可以按照许可费的倍数来确定赔偿金额。”

解释这么多，有点说累了，我继续吃起了腊肉。

然而狗蛋停住了，望着手上的腊肉不出声。

“你怎么了，吃饭呀！今天的腊肉味道真不错。”

“这……你说的我都怕了”狗蛋有点想哭，都快夹不住腊肉了，“敢情自己这么多年做的腊肉都是犯法的啊，这肉，不太敢吃啊，一口下去，得多少钱啊……”

噗——！

我没忍住，“你是不是傻！这都是有前提的啊，**不经过专利权人许可，以营利为目的使用专利方法以及使用、许诺销售、销售、进口依照该专**

利方法直接获得的产品才属于侵犯专利权的行为。咱们这是自家吃，不营利，难不成你还想收我钱啊！赶紧吃饭！”

哦！——

狗蛋终于淡定了，哪怕做生意的盘算泡汤了，这口腊肉还是可以放心吃下去，想罢狠狠地吃了一口腊肉。

以上，是我与狗蛋关于年味腊肉的探讨，探讨的内容不多，但谈到腊肉与专利，为这个新年添了一些新的意味。最后提前祝大家新的一年顺利平安！

【李晴 摘录】