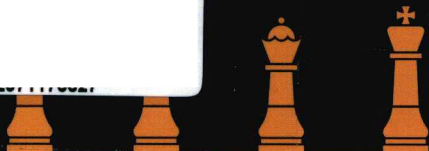
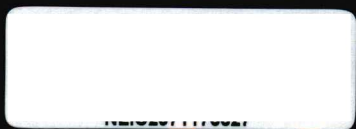


知识产权商战小说

# 智慧的较量

## 知识产权战略践行者

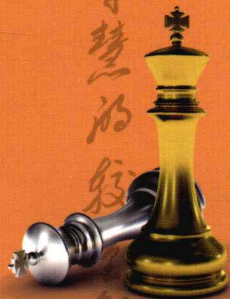
张民元◎著



智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量 智慧的较量



法律出版社 LAW PRESS



知识产权商战小说

# 智慧的较量

## 知识产权战略践行者

张民元◎著



法律出版社 | LAW PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

智慧的较量:知识产权战略践行者 / 张民元著. —  
北京:法律出版社, 2016. 1  
ISBN 978 - 7 - 5118 - 8513 - 5

I. ①智… II. ①张… III. ①知识产权—案例—中国  
IV. ①D923. 405

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 234880 号

智慧的较量:知识产权战略践行者  
张民元 著

编辑统筹 法律应用出版社  
策划编辑 薛 晗  
责任编辑 薛 晗 慕雪丹  
装帧设计 汪奇峰

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社  
总发行 中国法律图书有限公司  
经销 新华书店  
印刷 固安华明印业有限公司  
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16  
印张 15.25  
字数 165 千  
版本 2016 年 1 月第 1 版  
印次 2016 年 1 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 8513 - 5

定价:48.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

## 前 言

知识产权离我们或近或远，近者涉及国家及民族利益的国家战略，远者似乎与我们的衣食住行漠不相关。没有知识产权，我们似乎也照样安然无恙地生活并快乐着。

作为一名在知识产权战线上打拼了十年的知识产权律师，我希望能通过自己及与我志同道合的法律人的共同努力，“让知识产权战略深入人心”。但作为知识产权法律人，却也明白让知识产权战略深入人心是一件任重而道远的事情，即使在人潮涌动的闹市振臂狂呼，也未必有应则云集的壮观场面。我们在知识产权宣传领域振臂高呼了七年，虽然也听到了回响，但却有如临荒漠的凄凉。

深深地思索我们的努力，省悟地发现：原来我们发出的声音只是法律人的“方言”，对于大多数不懂知识产权法律的社会大众来说，虽然他们为了国家和民族的利益也很努力地在听我们的专业性“方言”，但这些“方言”并不是靠他们的努力就可以听懂的。

作为一名奋战在知识产权前线的法律人，我决定以“普通话”的方式来宣传知识产权、传播知识产权、弘扬知识产权。知识产权商战小说：《智慧的较量：知识产权战略践行者》便

因此而生。我将多年在知识产权领域打拼的真实法律案例以文学艺术的方式加以虚构，形成一个个真实而又虚化的知识产权法律故事，以法政小说的方式呈送给各位读者，希望我的努力能让法律人认同我的“普通话”，让更多的非法律人逐渐听懂并理解我们的专业性“方言”。

谨以此书献给所有关心知识产权宣传的各级领导、奋战在知识产权前线的公务员、创业者、法律人、科技人员、管理人员以及所有关注知识产权、关注国家民族利益的热心人士！

必须特别强调说明的是：虽然每个案件的法律素材及办案过程都是真实的，但为了增加可读性，每个案例中的当事人及相应的文学故事情节都是虚构的，希望看到本书的读者带着善良的充满正能量的思维方式去理解法律、解读知识产权，而不必去思考案例中的当事人是谁，千万不要将这些虚构的人物与我的客户去对号入座。

张民元

2015年6月于宁波



(四) 一死无生 ..... (六十)

(五) 一死无生 ..... (六十)

(六) 一死无生 ..... (六十)

(七) 一死无生 ..... (六十)

(八) 一死无生 ..... (六十)

(九) 一死无生 ..... (六十)

(十) 一死无生 ..... (六十)

(十一) 一死无生 ..... (六十)

(十二) 一死无生 ..... (六十)

(十三) 一死无生 ..... (六十)

(十四) 一死无生 ..... (六十)

(十五) 一死无生 ..... (六十)

# 目 录

## 第一卷 矛来盾挡，术来心掩

(一) 海外之矛 ..... 3

(二) 茅塞未开 ..... 6

(三) 兵临城前 ..... 8

(四) 矛中有盾 ..... 10

(五) 弃盾投降 ..... 13

(六) 投诚前夜 ..... 15

(七) 铁证如画 ..... 18

(八) 失落诱饵 ..... 20

(九) 蜘蛛有毒 ..... 24

(十) 烽火再起 ..... 27

(十一) 走投无路 ..... 31

(十二) 绝处无生 ..... 35

(十三) 风平浪静 ..... 38

(十四) 刀光剑影 ..... 40

(十五) 山穷有水 ..... 43

(十六) 星星之火 .....	47
(十七) 敌暗我明 .....	51
(十八) 茅塞欲开 .....	54
(十九) 曲径通幽 .....	59
(二十) 借石磨刀 .....	63
(二十一) 拨云见日 .....	66
(二十二) 披荆斩棘 .....	70
(二十三) 一网定音 .....	73
(二十四) 水滴石穿 .....	77
(二十五) 达·芬奇密码 .....	80
(二十六) 盾光万丈 .....	84
(二十七) 宝刀未出 .....	89
(二十八) 落日余晖 .....	92

## 第二卷 形影之争

(一) 凡人旧事 .....	97
(二) 凡人凡祸 .....	101
(三) 凡人凡争 .....	104
(四) 凡人凡心 .....	108
(五) 凡人凡屈 .....	111
(六) 凡人凡强 .....	113
(七) 凡人凡相 .....	115
(八) 凡人凡解 .....	119
(九) 凡人凡梦 .....	124

(十) 凡人凡失 .....	127
(十一) 凡人凡急 .....	130
(十二) 凡人凡术 .....	134
(十三) 凡人凡技 .....	136
(十四) 凡人凡色 .....	140
(十五) 凡人凡运 .....	142
(十六) 凡人凡恶 .....	145
(十七) 凡人凡病 .....	149
(十八) 凡人凡忆 .....	152
(十九) 凡人凡福 .....	155
(二十) 凡人凡能 .....	158
(二十一) 凡人凡花 .....	161
(二十二) 凡人凡慈 .....	166
(二十三) 凡人凡扰 .....	171
(二十四) 凡人凡苦 .....	173
(二十五) 凡人凡疏 .....	179
(二十六) 凡人凡法 .....	182
(二十七) 凡人凡罪 .....	186
(二十八) 凡人凡恼 .....	190
(二十九) 凡人凡俗 .....	193
(三十) 凡人凡贪 .....	196
(三十一) 凡人凡罚 .....	201
(三十二) 凡人凡悔 .....	205
(三十三) 凡人凡隐 .....	209



(三十四) 凡人凡结 .....	213
(三十五) 凡人凡欲 .....	217
(三十六) 凡人凡名 .....	221
(三十七) 凡人凡怒 .....	224
(三十八) 凡人凡情 .....	228
尾声：凡人凡爱 .....	234

## (一) 海外之矛

### 第一卷

## 矛来盾挡，术来心掩

世间所有智慧成果（知识产权）均由芸芸众生的脑智与心智所生，无论以何种形式显现于世，均以“技”或“术”的形式让世人感知，而对于这些“术”的传播与破解，也均得以肉身之“心”方能传递并破解之。

2011年秋天，七创集团公司收到一份来自以色列的警告

书，称七创集团在圣陶斯产品侵犯了以色列HY企业

外观设计专利，HY企业向七创集团索赔300万美元。

七创集团并非我的常年法律顾问客户，以前也没有代理

过七创集团的案件，之所以找到我，是因为2010年我策划并

组织了由省科技厅、省知识产权局联合举办的全省

范围内的知识产权宣传巡回演讲，当时我担任省律师协会知识



## (一) 海外之矛

2011年秋天，七剑集团公司收到一份来自以色列的警告函，称七剑集团在美国销售的躺椅产品侵犯了以色列HY企业外观专利权，HY企业向七剑集团索赔500万美元。

七剑集团接函后，指派公司法务核查。确认以下事实：

七剑集团躺椅产品在美国一次展会上参展时，HY企业的律师出示了他们在美国的专利证书，并向展会组委会投诉七剑集团侵犯其专利权，七剑集团参展人员担心承担不利后果，当场将参展躺椅产品下架，并承诺不再展示；

HY企业是一家以色列的公司，自2005年开始代理七剑集团的躺椅产品在欧盟国家销售，现在仍然是七剑集团在欧盟的代理商；

HY企业持有美国专利局颁发的躺椅产品外观设计专利证书。

七剑集团并不是我的常年法律顾问客户，以前也没有代理过七剑集团的案件，之所以找到我，是因为2010年我策划并组织了由省科技厅、省司法厅、省知识产权局联合举办的全省范围内的知识产权宣传巡回演讲，当时我担任省律师协会知识产权专业委员会主任，七剑集团邀请我去讲授了一堂知识产权课，当时我宣讲的主题是《企业商标战略——如何培育中国驰名商标》。七剑集团的高层当时都来听过我的课，课后给予高

度评价。

七剑集团负责该案的副总见到我便先说明：七剑集团总公司有常年法律顾问，同时有三名法务人员，一般的法律事务都自行处理了，大的经济案件总公司的法律顾问会处理，这件案子因为是涉外的知识产权案件，同时对方索赔的金额又非常巨大，所以七剑集团高层研讨后希望请我出面处理该案。

初步交流案情后，我觉得该案没有太大的争议，以色列 HY 公司在美国有专利证书，七剑集团确实在美国展示并销售该款躺椅产品，而且七剑集团展示并销售的该款产品与以色列 HY 公司申请的外观专利图案非常相似，产品落入以色列 HY 公司的外观设计专利保护范围，初步确认构成侵权，需要赔偿对方损失。

尽管案情清楚，七剑集团公司高层仍然希望我能出面参与赔偿数额的谈判及案件的调解。出于对七剑集团高层的尊重，我接下这件没有太多悬念的跨国知识产权案件纠纷案。

接案后，我跟我团队的合作伙伴袁律师开展了初步调查。

袁律师是一名双证律师，拥有律师资格证和专利代理人双重资格，在专利检索方面是一名非常专业且敬业的律师，在以往跟我合作的专利案件中，他的专利检索发挥了非常重要的作用。接手该案后，他通过专利检索有两个重大发现：

以色列 HY 企业最初在美国申请躺椅产品外观设计专利的时间是 2005 年，直到 2011 年 9 月才取得美国专利局颁发的外观设计专利证书，申请至授权时间长达 6 年；

七剑集团于 2004 年在中国就该款躺椅产品申请外观设计专利，并且于 2005 年上半年取得中国专利局颁发的外观设计专利证书。

袁律师的专利检索结果让我兴奋起来，该案似乎并不像最初看起来的那么简单。七剑集团在中国申请专利的时间发生在2004年，比以色列HY企业在美国申请专利的时间早，以色列HY企业在美国专利的稳定性便受到质疑。（有可能因为七剑集团的申请在先而使以色列HY企业的美国专利丧失新颖性而无效）。

但这其中有许多疑点：

七剑集团于2004年在中国申请专利，并且于2005年上半年取得专利证书，以色列HY企业为何会在2005年在美国申请外观专利；

如果七剑集团在中国申请专利在先，以色列的HY企业在美国申请专利在后，HY企业在美国申请的专利肯定因七剑集团的专利申请在先而丧失新颖性，七剑集团的高层收到来自以色列的侵权警告函为何会如此紧张。

还有一点非常重要，七剑集团在中国申请了该款躺椅产品的专利并且获得授权，七剑集团的高层在委托我们办案时为何没有提及，即使高层对专利申请情况有可能不清楚，公司的法务人员不可能不知道。

案件当中肯定有隐情！



## (二) 茅塞未开

我跟袁律师再次来到七剑集团时，负责知识产权的副总、法务及负责躺椅销售的业务经理接待了我们。

我们出示了专利检索报告，并且提出了我们的疑问。

七剑集团的业务经理告诉我们：

七剑集团公司与以色列 HY 公司的业务往来始于 2003 年，当时以色列 HY 公司的业务人员提供了一张躺椅的户外照片，七剑集团公司觉得这款躺椅产品的设计非常流畅并且很有创意，愿意跟以色列公司合作生产这款产品，当时以色列公司也愿意将这款产品授权给七剑集团公司在中国生产，双方之间签订了一份授权合作协议，大致的内容是：以色列公司授权七剑集团公司在中国生产这款躺椅设计产品，由以色列公司在欧盟国家负责销售，并且约定七剑集团公司生产的这款躺椅产品只能提供给以色列 HY 公司，如果七剑集团公司违反约定将该款产品销售给任何第三方的，将赔偿以色列 HY 公司不低于 50 万美元的违约金。

七剑集团公司得到授权后开始大量生产并委托以色列公司代理在欧盟国家销售，在生产过程中，七剑集团公司业务人员觉得这款产品很有创意，就在中国大陆申请了外观专利并且获得了专利证书。同时，因为长期以来，以色列公司只是代理欧盟市场，七剑集团公司觉得该款产品在美国的市场前景也非常

大，所以花了两三年的时间在美国开拓市场，该款产品在美国受到客户的欢迎，市场前景非常看好，正在七剑集团公司准备将这款产品在美国市场大展宏图时，没想到遇到了以色列公司的人，并且收到了索赔 500 万美元的警告函。

案件似乎有了初步的真相，却又有点扑朔迷离！

根据七剑集团业务经理提供的信息来看，该款躺椅产品是由以色列公司开发设计的，然后授权给七剑集团公司在中国生产加工，且生产加工的产品只能提供给以色列公司，如果违约将赔偿不低于 50 万美元的赔款。

如果这就是真相，那优势就在以色列人手里，是七剑集团公司剽窃了以色列公司的躺椅设计的智慧成果，在中国申请了专利，并且是七剑集团公司违约，将该款加工生产的产品销售给了美国的第三方，按合同约定赔偿最低不得低于 50 万美金。

如果这就是真相，那与外商谈判将是个绝望的结果。

### (三) 兵临城前

在跟外商谈判前，我们召集了七剑集团公司高层、法务、技术人员及业务销售人员参与的技术分析会议。在技术分析会议上，参会人员提出了如下技术分析意见：

七剑集团公司的技术人员确认该款产品的设计创意确实来自以色列人提供的图片，产品的设计和中国专利的申请不是七剑集团公司技术人员的原创，七剑集团公司在中国申请外观设计专利具有不稳定性，若外方提出申请，应该会被无效。

七剑集团公司确实与以色列公司签订过躺椅产品授权加工协议，并且该协议多次签订，最初签订这个协议是在2003年，后来这份协议又被多次延期，一直延期到2012年，也就是说，与以色列公司的授权加工协议至今仍然有效。

七剑集团公司为开拓美国市场，在美国有大量的资金投入，并且在美国已经有几家代理商在销售这款躺椅产品，美国的代理商在签订代理销售协议时，要求七剑集团公司出具一份关于知识产权的声明，要求七剑集团公司该款躺椅产品不侵犯第三方的知识产权，如果因为该款产品侵犯第三方的知识产权导致侵权赔偿的，全部损失均由七剑集团公司承担。

以色列公司在发这份侵权警告函之前，已经在美国取得七剑集团公司销售该款产品的证据。就在本次技术分析会议召开