

OBSERVING GLOBAL INTELLECTUAL PROPERTY TRENDS

GLOBAL IP & STRATEGY VALUE RESTRUCTURING



FOR ENTERPRISES

【寰察知势】 企业知识产权全球化布局 与价值重塑



- ★ 企业国际化, 跨境IP顶层架构如何设计?
- ★ 全球化经营, 商业秘密风险如何管控?
- ★ 技术跨境输出, 怎样统筹IP合规与出口管制审查?
- ★ 跨境IP许可, 如何依托法律设计创造收益?
- ★ 跨国IP纠纷, 如何运用规则和策略高效应对?
- SEP诉讼·海外商标侵权·跨境电商IP纠纷·人工智能IP争议



中伦研究院出品

C O N T E N T S





前言 007

从“走出去”到“赢在全球”：中国企业知识产权全球化的新坐标 010

CHAPTER **01** 宏观变局: 中企出海IP合规新态势

01 > [技术出口管制] 硬科技出海新挑战：知识产权布局的风险应对 023

02 > [商业秘密合规] 跨境风险防控：商业秘密合规治理 033

03 > [跨境争议合规] 从数据出境、贸易执法与反制的三重维度
看涉外知产纠纷合规 045

04 > [新兴技术监管] 漫谈生物医药技术出海合规 058

05 > [模型开源实践] 重构开源：大模型时代传统开源协议的
适用困境与重塑 069

CHAPTER **02** 全球布局: IP战略选址与落地路径

01 > [全球布局策略] 中企出海核心市场知识产权进入模式与策略 083

02 > [布局战略研判] 谋定后动：FTO分析与IP尽职调查实务要点 094

03 > [全球商标布局] 全球商标全生命周期布局策略 107

C O N T E N T S





CHAPTER

03

价值运营: 从IP保护到商业变现

-
- 01 > [品牌运营协同] 从IP保护到价值协同 118
——中国品牌全球化下的首店经济实践
- 02 > [交易许可变现] 破局与重构: 跨境IP资产的交易逻辑、 139
许可转让与价值变现
- 03 > [专利池与实务] 专利池的产业实务与合规操作 151

CHAPTER

04

跨境维权: 规则博弈与长臂应对

-
- 01 > [跨境争议应对] 跨境IP争议新趋势: 管辖扩展、程序联动 165
与企业全周期应对
- 02 > [标准必要专利] 全球标准必要专利诉讼的协同应对策略 180
- 03 > [欧洲专利诉讼] 欧盟专利管辖机制: 从博西家电诉伊莱克斯案切入 190
- 04 > [商标维权实务] 中企海外商标侵权诉讼: 维权实务与风险防控 197
- 05 > [美国专利纠纷] 跨境电商赴美IP诉讼: 临时限制令的应对与反制 206
- 06 > [人工智能纠纷] 全球AI典型诉讼全景观察: 聚焦中美司法判例 220

P R E F A C E





当前全球经贸与知识产权竞争已然形成国与国之间的制度博弈，企业之间的竞争，已然成为规则与策略的比拼较量。然而，国内企业出海普遍存在业务扩张先行、知识产权合规布局滞后的现实矛盾。海外市场规则壁垒持续升级，涉外专利博弈、商业秘密管理、跨境诉讼等多重挑战交织叠加。在此背景下，中伦研究院立足涉外知识产权法律服务一线实践，系统梳理跨境知产全链条法律实务问题，汇编形成本文集，为出海企业搭建体系化、可落地的全球化知识产权管理与风险应对指引。

本文集围绕中国企业IP全球化布局这一核心命题，从制度环境、布局策略、价值运营、争议解决四个维度展开。

第一章聚焦出海宏观合规环境，搭建底层合规框架。解读涉外知产新规，厘清知产纠纷与数据、贸易、国家利益的关联；针对硬科技、生物医药、大模型领域，提供差异化专利、商业秘密、开源合规实操方案，覆盖跨境研发、并购、人员流动下商业秘密全流程管控。

第二章构建全球化IP布局完整方法论。拆解海外市场知识产权落地路径，结合核心市场讲解专利、商业秘密等工具组合运用与布局前置研判；搭建全周期全球商标管理闭环，支撑企业全球化品牌布局落地。

第三章聚焦知识产权资产价值转化。围绕品牌协同运营、跨境IP确权估值、许可转让与资本化梳理完整变现路径，解析专利池运营实操及反垄断边界，构建IP商业价值的转化体系。

第四章提供多法域跨境诉讼实战指引。覆盖SEP专利协同应诉、欧盟专利管辖风险、海外商标侵权风控、跨境电商美国临时限制令应对，结合中美AI司法判例梳理新型版权争议处理思路，形成多赛道全球知产争端应对方案。

本文集立足中国企业出海实务根基，整合多国知识产权监管实践与合规经验，聚焦前

沿产业跨境知产布局与合规痛点、典型跨境知产纠纷与新型司法判例，兼具全局布局视野与一线实操方案。展望未来，伴随技术革新提速、全球知产监管持续调整，企业海外知识产权经营将步入规则多元、管控精细化的全新阶段。

我们期待，这本汇聚一线研判视角与法律实操方案的文集，能成为企业、创始人、决策者、法务及知产从业者的出海导航手册——助力企业从容应对各国规制分歧与跨境法律风险，在全球化拓展之路稳步前行，筑牢中国企业的全球知识产权竞争壁垒。



从“走出去”到“赢在全球”： 中国企业知识产权全球化的新坐标

by 龚乐凡

过去数十年，全球经济竞争的主角不断变化。工业化时代，比拼的是资本、资源与规模；全球化时代，比拼的是成本、效率与供应链；而今天，当人工智能、半导体、生物医药、新能源、智能汽车、机器人等新一轮科技革命重塑全球产业版图，国际竞争正在进入一个新的阶段。

这是一个以科技为核心的竞争时代。但真正决定竞争胜负的，从来不只是科技本身。

一项领先的技术，只有获得资本、人才、数据、制造、供应链和全球市场的共同支撑，才能从实验室走向产业；只有得到专利、商业秘密、标准、品牌和法律制度的有效保护，才能从技术优势转化为持久的商业优势。

今天的高科技竞争，表面上是技术的竞争，实质上却是一场围绕创新能力、产业体系、全球市场、规则制定和知识产权保护展开的综合竞争。而知识产权，正处于这场竞争的交汇点。

从这个意义上说，知识产权已经不再只是法律问题。它是科技问题，是产业问题，是商业问题，是国际竞争问题，也是企业全球化的战略问题。

中国企业出海的IP困局：布局、能力与规则的三重错位



PART 001

从产品出海到创新能力出海

中国企业的全球化，正在经历一次深刻转型。

过去，中国企业“走出去”，主要依靠制造能力、成本优势和供应链效率。今天，越来越多中国企业带到海外的，已经不仅是产品，还有技术、品牌、算法、数据、研发能力和商业模式。

中国企业正在从“产品出海”，走向“技术出海”“品牌出海”和“创新能力出海”。然而，企业出海的速度，与知识产权能力全球化的速度，并不总是同步。

（一）困局：产品已在全球流动，权利却没有同步抵达

中国知识产权研究会《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》中的一组数据，揭示出这种不对称。2024年，在美涉及中国企业的知识产权诉讼案件中，中国企业作为原告的只有475家次（3.69%），而作为被告的高达12382家次（96.31%）。

在其他主要国家和地区（主要是欧盟和英国）涉及中国企业的专利和商标诉讼中，82.67%的被告为中国企业。更令人警醒的是，2024年，超过六成的美国商标诉讼案件，因中国企业缺席应诉而败诉。

对于跨境电商企业而言，风险更加直接。2024年，中国企业在美国涉及跨境电商案件1,302起；在已经结案的931起案件中，法院发布临时限制令（TRO）的比例高达75.62%。这意味着，一家企业可能在尚未充分陈述自己的立场之前，就已经面临商品下架、账户冻结甚至现金流中断¹。

这些数字值得中国企业认真思考：为什么中国企业已经成为全球市场上如此重要的参与者，却在大量海外知识产权纠纷中更多地坐在被告席？为什么产品能够迅速抵达全球市场，而保护这些产品、技术和品牌的权利与能力，却没有同步

1.参见“中国知识产权研究会发布《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》报告”，
<http://www.cnips.org.cn/a19514.html>，最后访问日期：2026年7月10日。

抵达？

这些数字并不意味着中国企业缺乏创新能力。恰恰相反，它们更像是中国企业以前所未有的规模进入全球市场之后，必然面对的一场“能力压力测试”。

真正值得警惕的，不是纠纷数量增加，而是企业的产品、技术和品牌已经全球化，其权利布局、规则意识和全球治理能力却没有同步升级。

产品已经全球化，市场已经全球化，竞争对手已经全球化，但许多企业的知识产权战略，还没有真正全球化。

（二）挑战：同一项技术，进入不同法域就是面临不同战场

为什么知识产权能力的全球化如此困难？因为一旦跨越国境，同一项技术、同一个品牌，面对的就不再是一套规则。

以硬科技出海为例，企业在发达国家市场，可能需要应对美国“337调查”、欧洲统一专利法院（UPC）禁令、标准必要专利（SEP）许可费率博弈等高度制度化的竞争环境；而在“一带一路”沿线市场，则可能更需要依靠商业秘密控制、合同安排与仲裁机制构建风险闭环。同一项技术，在美国，专利组合可能是进入谈判桌的门票；在一些东南亚市场，商业秘密管理和合作方控制，反而可能是更务实的护城河。

以生物医药出海为例，一项创新药的跨境许可或交易，可能同时涉及境内研发合规、技术出口、数据出境、人类遗传资源管理等多重制度约束。交易不再只是买卖双方之间的商业谈判，而是两套甚至多套国家规制体系之间的精密对接。

以品牌全球化为例，一个中国消费品牌开设海外首店，面对的并不只是选址、供应链和营销。商标的地域性意味着国内注册无法自动延伸至海外，商标抢注、侵权仿冒、海关查扣和平台下架，都可能在品牌尚未真正站稳之前接踵而至。

即便是AI大模型的开源与训练，也正在面对开源协议、生成内容可版权性、训练数据合理使用边界等前沿挑战。技术跑得越快，规则的重要性反而越突出。

一项在中国已经获得专利保护的技术，到了海外，可能没有相应权利；一个国内知名品牌进入新市场，可能发现商标已被他人注册；一款完成研发的产品，可能在出口前才发现落入竞争对手的专利范围；一项跨境技术许可，可能同时涉

及专利、商业秘密、数据和技术出口；同一场专利争议，则可能同时多个国家展开，而一个法域的判决、和解甚至证据提交，都可能改变其他战场的力量对比。

同一项技术，进入不同法域，就是不同战场。

（三）底座：知识产权是全球化经营的法律基础设施

产品可以装进集装箱，技术可以通过网络传输，品牌可以在一夜之间走红全球；但知识产权不会自动跟随它们跨越国境。

一家企业进入新的国家，需要供应链、销售渠道、当地团队、物流和支付体系，也同样需要建设另一套往往不那么显眼，却决定全球化成败的基础设施——**法律基础设施**。品牌进入哪里，商标权利就应当提前铺设到哪里；产品进入哪里，专利布局和自由实施分析就应当覆盖到哪里；研发团队分布在哪里，商业秘密和数据治理制度就应当延伸到哪里；技术流向哪里，许可、出口管制和数据跨境安排就应当跟进到哪里。

从这个意义上说，知识产权不是企业出海之后再安装的一套“防盗系统”，而是**全球经营的基础设施**。

PART 002

中国企业出海的IP困局：布局、能力与规则的三重错位

中国企业的全球化征程，已经走过三个阶段。

从早期的产品出口，到后来的产能出海，再到今天的技术出海、品牌出海与模式出海，每一次跃迁，都意味着中国企业带到海外的东西更多了，也意味着知识产权挑战的量级发生了变化。

产品出口，主要面对的是市场准入和侵权风险；产能出海，开始涉及技术转移、人员流动、商业秘密和供应链治理；而当企业进入技术、品牌与模式出海阶段，知识产权便不再只是一个法律保护问题，而成为贯穿研发、市场、交易、竞争与全球治理的战略问题。

今天中国企业面对的许多问题，归根结底，可以概括为三重错位。

（一）布局错位：业务走得太快，知产布局滞后

多数中国企业的知识产权全球布局，仍带有明显的“被动响应”色彩。

市场已经进入，商标尚未注册；产品已经上市，专利尚未布局；技术已经输出，相关的数据、技术出口与跨境合规问题才开始审查。这种“先走再说”的思维惯性，使企业在海外频频遭遇商标抢注、专利障碍和合规风险。

从数字看，中国企业的国际知识产权意识无疑正在迅速提升。2025年，中国申请人通过WIPO马德里体系提交国际商标申请5,636件，位居全球第三。

但对于如此庞大的出海企业群体而言，真正的问题已经不只是申请数量，而是知识产权是否真正进入企业的全球化决策流程。

企业决定进入一个新市场时，IP是否同步进入决策？产品立项时，是否已经考虑未来主要市场的专利环境？品牌发布之前，是否已经完成核心市场的商标布局？技术输出之前，是否已经判断哪些可以申请专利、哪些必须作为商业秘密，以及哪些技术、数据和资料可以跨境？

真正的问题，不是中国企业没有知识产权，而是业务全球化的速度，仍然快于知识产权全球化布局的速度。

（二）能力错位：竞争步入制度化博弈阶段，企业风险应对偏被动

第二重错位，是竞争强度与企业应对能力之间的不对称。

2024年，在欧盟、英国等主要国家和地区涉及中国企业的商标诉讼中，82.67%的案件，中国企业处于被告席。在美国相关案件中，超过六成因企业缺席应诉而败诉。

这背后反映的，不只是诉讼经验不足。今天的国际知识产权竞争，已经成为一场高度制度化的博弈。

美国的337调查、跨境电商TRO，欧洲统一专利法院的跨境禁令，全球标准必要专利的FRAND费率之争，都要求企业在极短时间内完成跨法域判断、资源调配和战略决策。

然而，不少中国企业仍然停留在“收到诉状再找律师”“哪个国家出事就找哪个国家律师”的传统模式。每一家律所都在努力打赢自己的案件，却未必有人对整个

全球战局负责。

结果是，企业面对的已经是一盘全球棋局，应对方式却仍然是一个个孤立的本地案件。

真正的能力不对称，不只是对规则不熟悉，而是竞争对手已经在全球配置权利、选择战场、协调诉讼，而企业仍然逐案应对、被动防守。

（三）规则错位：企业面对的不是一套规则，而是多套规则的交叉与冲突

第三重错位，来自全球规则本身的变化。全球知识产权治理正在进入一个规则加速分化的时期。

企业面对的，已经不是一套可以简单复制的“国际规则”。它面对的是不同法域规则的交叉、重叠，甚至冲突。

企业真正需要管理的，不再是单一国家的法律风险，而是不同规则体系之间的接口。

过去，企业习惯研究市场、产品和消费者；未来，还必须研究法域、制度和规则。过去，企业计算生产成本、物流成本和营销成本；未来，还必须计算知识产权布局成本、跨境合规成本和全球争议风险。过去，法律常常被视为业务的边界；未来，规则本身正在成为商业模式和竞争战略的一部分。

（四）困局之中，新的能力也正在形成

中国正在形成更加完整的涉外知识产权制度工具。2025年施行的《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》，对涉外纠纷中的跨境调查取证、贸易秩序维护、互惠待遇和反制措施等作出了制度安排，为中国企业参与全球知识产权竞争提供了新的法律工具。

与此同时，中国企业自身的知识产权实践，也正在发生质的变化。

有的企业，已经在美国拿起法律武器，通过知识产权诉讼、337调查、海关执法，对竞争对手采取一系列法律组合拳；有的企业通过专利的全球布局，每年收到不菲的IP许可费收入；有的企业，和头部律所合作，在全球检索专利被侵权的情况，有策略地主张高昂索赔。

真正值得关注的，不只是中国企业在走出去的过程中面临多少挑战和纠纷。更重要的是看到，一批率先走向全球的中国企业，正在这些纠纷、交易和竞争中学习规则、积累经验，并形成新的能力。

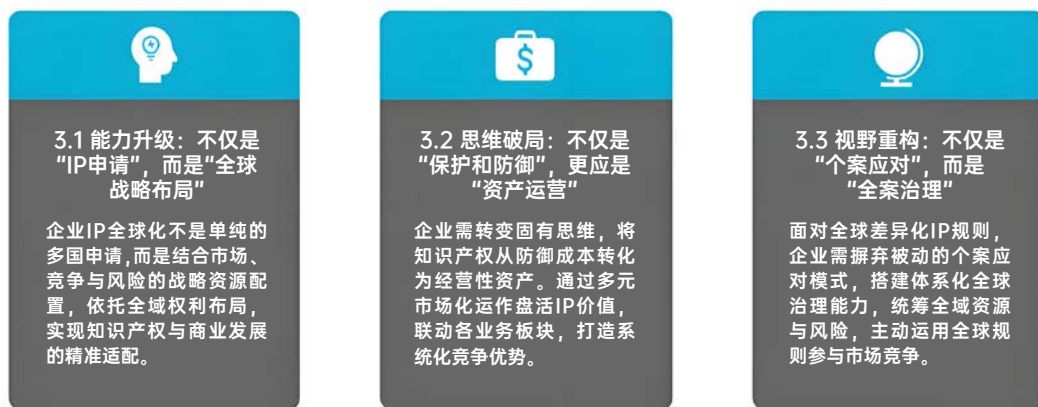
因此问题不再只是：中国企业面临哪些困局？而是：如何把一次次被动应对，转化为可以复制的全球能力？

这正是中国企业下一步需要完成的三重跃迁。

PART 003

全球IP能力的三重跃迁：布局、经营与治理

全球 IP 能力的三重跃迁： 布局、经营与治理



龚乐凡：保留所有权利©2026

（一）能力升级：不仅是“IP申请”，而是“全球战略布局”

真正的全球布局，远比“多申请几个国家”复杂。

企业必须同时考虑：核心市场在哪里？未来增长市场在哪里？竞争对手在哪里？研发、生产和供应链的关键节点在哪里？最可能发生诉讼的法域在哪里？

知识产权全球布局，本质上是一项资源配置工程。好的战略，不追求覆盖最多的国家、拥有最多的权利，而追求商业价值、竞争优势与法律保护之间的最佳匹配。

企业真正需要的，不是一张“全球申请清单”，而是一张动态的全球知识产权

地图。这张地图至少要回答四个问题：我们在哪里经营？我们靠什么竞争？我们在哪里最容易受到攻击？我们手中有什么可以防守、反击、谈判和交易的筹码？

只有当市场地图、技术地图、竞争对手地图和权利地图叠加在一起，知识产权布局才真正具有战略意义。

（二）思维破局：不仅是“保护和防御”，而是“资产经营”

中国企业还需要从把知识产权视为成本，转向把知识产权视为资产。

专利可以进入产业标准，技术可以通过许可进入新的市场，品牌可以通过授权实现规模化扩张，生物医药技术可以通过跨境许可和NewCo释放价值。

这意味着，企业知识产权战略的终点不应当只是“没有被侵权”。**更高层次的目标，是让创新成果能够被确权，让权利能够被保护，让资产能够被交易，让技术能够进入产业，让品牌能够进入市场。**

知识产权因此不能只是法务部门的专业事项。研发部门决定创造什么，业务部门决定市场在哪里，投资部门决定如何配置资本，而知识产权战略必须贯穿其中。

只有当研发、市场、法务、合规、投资和管理层真正协同，分散的创新成果才能转化为系统性的竞争优势。

（三）视野重构：不仅是“个案应对”，而是“全案治理”

世界并不存在一套完全统一的知识产权规则。规则的差异，本身就是竞争的一部分。**未来真正重要的能力，是理解规则、预判规则、利用规则，并在可能的情况下参与规则形成。**

因此，**中国企业最终需要建立的，不是一个简单的“海外知识产权部门”，而是一套全球知识产权治理能力。**

不是每个国家分别处理一场诉讼，而是看见所有案件之间的相互影响；不是每个律师只负责自己的法域，而是有人从企业整体利益出发协调全球战略；不是等到纠纷发生后才寻找解决方案，而是把每一次案件、交易和市场进入中的经验，重新转化为企业制度和全球能力。

到这里，一个更现实的问题随之出现：这些能力从哪里来？

PART 004

全球化先行者的启示：越懂得规则的人越值钱

中国企业今天正在付出的许多学费，全球化先行者也曾经付过。不同之处在于，它们已经用几十年时间，把一次次市场进入、技术交易、诉讼甚至失败中的教训，变成了制度、流程和能力。

长期的国际竞争，让全球化先行者很早就认识到：**全球竞争从来不只是科技的竞争，也是规则的竞争。**

技术解决的是“能不能做到”；规则决定的，却常常是“谁可以做、在哪里做、以什么代价做，以及最终谁获得最大的价值”。

这也正是为什么，成熟的跨国公司很早就高度重视律师的作用。专利律师和公司律师并不只是纠纷发生之后出现的“救火队员”。在许多全球领先企业中，他们长期参与研发、产品、投资、交易和市场进入的关键决策。

优秀律师创造的价值，也从来不只是“避免损失”。他们帮助企业看见别人没有看见的风险，利用别人没有充分利用的规则，并把法律上的权利转化为商业上的优势。

一项关键专利的提前布局，可以守住一个市场；一份交易文件中的权利安排，可以决定一项技术未来数十年的收益归属；一次对诉讼法域和时机的选择，可以改变全球谈判的力量对比；对一项新规则的提前理解，甚至可能帮助企业重新设计产品、供应链和商业模式。

懂得规则的人，拥有更大的话语权和影响力；不懂规则的人，则可能在拥有最好技术的同时，依然成为规则的牺牲品。

中国企业需要优秀的当地律师，也需要能够理解其技术来源、研发体系、集团架构、供应链和商业目标，并从企业整体利益出发统筹不同法域的中国律师。

中国律师可以帮助企业完成两种“翻译”：一种，是把全球最佳实践翻译成适合中国企业的制度和行动；另一种，是把中国企业的技术、商业模式和战略目标翻译给全球规则体系。

企业自身的经验，往往来自自己犯过的错误；专业服务机构的价值，则在于

让一家企业能够借鉴许多企业已经付过学费的经验。

中国企业没有必要把别人已经交过的学费，再重新交一遍。

PART 005

结语：真正的全球化，是能力的全球化

中国企业已经证明了自己的制造能力，也正在证明自己的创新能力、品牌能力和全球经营能力。

接下来需要建立的，是与这些能力相匹配的全球规则能力和知识产权能力。

真正强大的企业，不仅能够创造领先的技术，也能够保护自己的创新；不仅能够进入全球市场，也能够理解并运用全球规则；不仅能够应对一场诉讼，也能够从全球视角配置权利、组织资源和制定战略。

知识产权全球化，归根结底，不是把更多专利和商标带到海外。它是企业全球竞争能力的一次系统升级。

从产品出海，到技术出海；从市场进入，到规则参与；从被动保护，到主动布局；从单项权利，到全球治理。

“走出去”只是开始。真正的目标，是在全球竞争中建立自己的位置、自己的规则能力和自己的长期优势。

而知识产权，正是中国企业从“走向全球”迈向“赢在全球”的关键支点。



龚乐凡
合伙人
私募基金与资管部
上海办公室
+86 21 6061 3666
lefangong@zhonglun.com

CHAPTER
01

**宏观变局：
中企出海IP合规新态势**



[技术出口管制]

硬科技出海新挑战： 知识产权布局的风险应对

by 何丹 齐晓静 杨磊

近年来，全球技术竞争已从创新比拼转向围绕规则、制度与治理能力的综合较量。人工智能、半导体等关键技术成为维护产业与国家战略资源的战略资源，全球主要经济体纷纷加强技术出口管制、投资审查与数据安全合规，技术跨境流动日趋安全化、战略化。在此背景下，硬科技企业出海的知识产权问题已从单点法律风险演变为涵盖技术管制、市场准入、专利布局、跨境争议解决的复合型法律风险。本文从知识产权保护策略视角出发，为硬科技中企出海的知识产权风险应对提供若干建议。

PART 001

硬科技中企出海面临的知识产权风险加剧

从国内监管实践看，人工智能等关键技术项目的控制权变动，正逐步成为监管机关重点关注的对象。国家发展和改革委员会此前公布的外资收购某人工智能项目被禁止一案，便释放了类似信号。在此基础上，关键技术出海所涉及的国家安全属性进一步凸显，国家安全的内涵已从传统的领土安全延伸至网络安全、数据安全等新兴领域，知识产权风险随之加剧。

从国际看，美欧等主要市场正通过不同制度工具放大知识产权风险。美国337调查是典型的市场准入机制，其主要救济并非损害赔偿，而是由海关执行的排除令。美国专利无效（IPR）程序亦呈现审查趋严与安全化倾向，2025年USPTO关于实际利害关系人（RPI）披露的备忘录，已将RPI要求与程序完整性及国家安全透明度挂钩。¹对中国硬科技企业而言，在美国提起IPR等程序时，不仅需评估专利无效理由，还应审视集团架构、关联关系及实体清单状态所带来的程序风险。欧洲方面，统一专利法院运行后，专利禁令的影响范围被进一步集中

¹See USPTO, Precedential Designation of Corning Optical Communications RF, LLC v. PPC Broadband Inc., IPR2014-00440, Paper 68, Oct. 28, 2025.

化。统一专利法院为参与成员国提供集中化专利诉讼机制，《统一专利法院协定》第62条也赋予法院发布临时禁令等措施的权力。²因此，硬科技中企出海的知识产权风险日趋复杂，倘若企业仍于纠纷发生后方被动应对，则将难以适应不同法域下高度差异化，甚至兼具政策属性的规则环境。

PART 002

硬科技中企出海的知识产权总体策略

在技术出口管制趋严、海外知识产权风险日趋准入化的背景下，硬科技企业首先需要处理的不是判断“是否申请专利”，而是应根据自身的技术结构，合理划分专利与商业秘密的边界。下文以AI技术为例进行重点分析。

（一）适合以“专利”方式保护的技术成果

在AI时代，技术成果已不再以“单一算法或单一模型”为主要形态，而是呈现出模型—系统—应用场景高度耦合的多层技术结构。结合审查实践与企业出海经验，可以发现须对外披露、才能实现商业化落地的技术，更适合通过专利方式加以保护。下文重点分析生成式人工智能的专利申请与布局策略。

1.改进点体现在“模型功能或应用效果”的技术方案

相关研究表明，生成式人工智能的大规模产业化，主要沿着两条路径发展：

一是通用类大模型不断拓展应用边界；二是面向生物医药、工业制造、遥感、气象等领域的垂直类专业模型持续深化落地。与单纯算法创新不同，这类技术方案的核心价值，往往体现在如何将人工智能模型作为工具，解决具体技术领域中的实际技术问题。对于改进点体现在模型功能、系统性能或应用效果上的技术方案，只要算法特征与技术特征在功能上形成相互支持、共同作用的关系，通常不存在专利客体层面的实质障碍，更适合通过专利进行保护。³

2. See European Commission, The Unitary Patent System; Agreement on a Unified Patent Court, Article 62.

3. 何丹等《生成式人工智能领域的专利申请与布局策略》，《中伦视界》，2024年。

2.必须对外披露、否则难以商业化的系统与接口方案

在硬科技与AI深度融合的场景中，设备结构、系统协同方法、通信接口、控制逻辑等技术内容，往往需要在产品交付、系统对接或标准适配过程中对外披露。如果仅依赖保密手段，企业在产品上市后即面临被逆向分析或拆解的高风险。

在此类场景下，专利并非单纯的“防侵权工具”，而是企业进入谈判桌、参与市场博弈的必要前提。无论是在标准必要专利（SEP）纠纷，还是非标准场景下的跨境专利争议中，是否拥有清晰、稳定的专利权，往往直接决定企业在谈判中的话语权。

3.易被逆向工程获取的硬件与系统层创新

在机器人、智能装备、电机驱动、电路布局等领域，一旦产品进入市场，相关技术方案较容易被反向工程。因此，对于天然暴露于市场环境、难以长期保密的硬件与系统层创新，专利往往是更为稳妥，也更具可执行性的保护方式。

（二）适合以商业秘密保护的技术成果

在AI时代，特别是在生成式人工智能和硬科技融合的背景下，并非所有技术成果都适合通过专利方式对外公开。相当一部分核心技术，若贸然申请专利，反而会公开核心技术，削弱企业的长期竞争优势。以下几类技术成果，更适宜纳入商业秘密保护体系。

1.改进点集中于人工智能模型本身且难以稳定通过专利客体审查的技术方案

实践中，人工智能模型本身往往被认定为数学计算方法或智力活动规则，而被认定为不属于专利保护客体。即便在最新修订的《专利审查指南》对人工智能发明审查标准有所放宽的背景下，只有当模型改进与计算机系统内部结构存在明确技术关联、并能够直接提升算力利用效率或执行效果时，才具备较高授权确定性。对于那些尚难清晰界定为“技术方案”的模型结构、参数设计或训练逻辑，若过早申请专利，反而可能因被驳回而暴露技术路径。此类技术，更适合通过“黑匣子”方式纳入商业秘密管理，在不对外披露结构细节的前提下维持竞争优势。

2.人工智能模型的源代码、参数配置与训练细节

无论是通用大模型还是垂直领域专用模型，其核心价值往往并不完全体现在

模型功能本身，而是体现在模型的具体实现方式之中，包括源代码实现、参数组合、训练流程与调优策略。这些内容一旦进入专利文件，往往面临“公开不充分”与“保护边界模糊”的双重风险。相比之下，只要企业对相关代码、参数和训练资料采取了合理的保密措施，其完全可以构成商业秘密。⁴一旦他人通过不正当手段获取或破解该内容，即可能落入侵犯商业秘密的法律评价框架之中。

3.能够通过内部控制维持秘密性且不以对外披露为商业前提的技术成果

在生成式人工智能的产业化路径中，通用模型强调平台化能力，而垂直领域模型更依赖行业数据、业务经验与工程化细节等。这类技术往往不需要通过标准接口或公开技术方案来实现商业化，而是嵌入企业自身产品或服务体系之中。只要企业在人员管理、系统权限、数据隔离等方面建立了稳定的内部控制机制，即具备长期通过商业秘密方式保护的现实基础。

综上，专利与商业秘密并非简单的“二选一”，而是需要综合考量、谨慎选择，构建专利与商业秘密协同保护的一体化知识产权合规策略。

PART 003

发达国家法域：以专利为核心的制度化博弈与程序运用

在美国、欧洲等发达国家法域，专利制度已高度成熟，并形成了以诉讼、禁令、无效程序和程序性工具为核心的完整博弈体系。在这一制度环境下，专利的功能已明显超出单纯的权利救济工具，而成为企业进入市场、维持竞争地位乃至参与产业博弈的重要制度性资源。

首先，发达国家专利制度对权利公开性和可执行性的高度依赖，使专利成为企业在该类市场中最具确定性的权利形态。无论是美国联邦法院的专利侵权诉讼，还是欧洲统一专利法院（UPC）运行后所形成的集中禁令机制，均使专利纠纷对企业市场准入、供应链稳定和产品销售产生直接影响。在此背景下，企业若缺乏可用的专利组合，往往在纠纷中处于结构性劣势。

4.何丹等《生成式人工智能领域的专利申请与布局策略》，《中伦视界》，2024年。

其次，发达国家的专利制度为企业提供了多层次、可组合的程序性博弈工具。以美国为例，除地区法院侵权诉讼外，企业还可通过美国专利商标局（USPTO）下属的专利审判和上诉委员会（PTAB）发起或应对多方复审（IPR）程序，对对方核心专利的稳定性进行挑战。近年来，中国企业在该程序中的参与度显著上升，既作为被申请人防御，也作为申请人主动出击，逐步将IPR视为专利博弈的重要组成部分。

此外，发达国家专利诉讼成本高、周期长的现实，也促使市场逐步发展出诉讼融资、保险等配套机制。在部分案件中，企业通过引入第三方资本，由资本承担主要诉讼成本，在胜诉或和解后按约定比例分配收益，从而在控制风险的前提下激活原本“沉睡”的专利资产。这一做法并不改变专利保护的法律基础，但在实务层面显著降低了企业参与高强度专利博弈的门槛。

总体而言，在发达国家法域，企业应当将专利视为一种可以被主动运用的制度性工具：既用于防御侵权指控，也用于在必要时参与规则内博弈，通过诉讼、无效程序和谈判相互配合，争取制度空间。

PART 004

“一带一路”国家法域：以商业秘密控制与仲裁机制构建风险闭环

与发达国家相比，许多“一带一路”沿线国家在知识产权保护与纠纷解决方面，呈现出截然不同的风险结构。单纯依赖专利诉讼往往难以实现稳定、可控的风险管理目标。因此，对于企业而言，选择依靠商业秘密保护，能有效地维持对核心技术的控制力。在笔者经办的一起案件中，国内一家通信领域的龙头企业在某“一带一路”国家推进项目时，因内部员工擅自拷贝底层源代码，导致核心商业秘密泄露，企业成功通过商业秘密刑事保护程序及时遏制侵权后果进一步扩大。

（一）商业秘密合规体系建设

商业秘密合规体系并非单一制度安排，而是一项系统性工程，其核心在于通

过内部管理与外部控制，确保商业秘密始终处于“可识别、可控制、可证明”的状态。具体而言，商业秘密合规体系通常包括以下几个方面：

首先是商业秘密的识别与分类。企业应当对自身的技术、数据、工艺、客户信息等进行全面梳理，区分核心商业秘密、高价值商业秘密与一般商业秘密。在员工劳动合同中加入保密条款或与员工签订单独的《保密协议》，并通过章程、培训、规章制度等对员工提出保密要求，在员工离职后要求其登记、返还或销毁商业秘密载体，并要求其继续承担保密义务，同时还应做好物理厂房和电子载体的保密工作。

其次是涉密人员的全过程管理。企业应从招聘背调、入职协议到离职审计，建立覆盖员工全周期的商业秘密标准化流程。尤其是对高管及核心技术等关键岗位，需重点通过竞业限制等防范因人员流动引发的泄密风险。⁵建议企业敦促离职员工应在离职前清理与原公司相关的敏感信息，交还或销毁公司资料并签署交接确认文件；通过签署竞业协议，约束离职员工短期内直接从事同类技术研发；离职员工在新岗位中宜采用差异化技术路线，对关键技术点进行原创性改造，依托公知技术进行技术规避；注意保留研发日志、实验记录等过程性文档。

再次是对外合作中的商业秘密控制机制。在委托加工、技术合作、贴牌生产、销售代理等对外合作中，应通过尽职调查、专项保密协议、合同条款设计等方式，明确知识产权权属、使用范围与侵权责任。同时，通过技术分割、最小必要披露原则、水印或加密技术等方式，降低信息集中度，减少泄密风险。此外，企业还应当综合运用技术与合同手段防范反向工程风险。

在笔者办理的国内某先进制造企业知识产权合规项目中，由律所作为主导，与公证处、软件公司、合规认证机构、鉴定机构协同配合，为公司构建了包括拟定商业秘密管理制度、商业秘密公证存证、商业秘密保密软件配置、商业秘密合规体系认证等商业秘密合规体系建设的一站式服务，为企业产品向东南亚国家出口提供了强有力的商业秘密保护。

5.何丹等《数字经济背景下企业商业秘密保护的实践与探索》，《中伦视界》，2023年。

（二）以仲裁为核心的“一带一路”纠纷解决机制

与美欧等成熟法域相比，多数一带一路沿线国家法律稳定性不足、司法效率偏低，且存在政府干预商事争议的风险。我方居于缔约优势地位，鉴于沿线国家法治配套不完善，可主动通过合同预设争议解决及仲裁条款，将相关争议纳入仲裁管辖。

首先，商业秘密纠纷天然适合仲裁处理。一方面，其保护范围和责任边界多依赖合同约定，契合仲裁的意思自治原则；另一方面，商业秘密维权存在“公开悖论”，公开诉讼可能带来二次泄密风险。仲裁的保密性、灵活性和专家参与机制，能够更好兼顾事实查明与秘密保护。

其次，政策层面正强化涉外知识产权仲裁的制度供给。《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》第7条明确支持仲裁机构参与纠纷解决；司法部、国家知识产权局《关于加强知识产权纠纷仲裁工作的指导意见》鼓励推进涉外知识产权仲裁工作，引导企业选择中国仲裁机构；新修订的《仲裁法》则对涉外仲裁中的证据保全、仲裁地、境外执行及裁决承认与执行等作出制度安排，为涉外仲裁提供了更清晰的程序基础。

然而，从司法实践来看，国内主流仲裁机构在受理、审结涉外商业秘密侵权案件方面数量较少，针对复杂涉外商业秘密的审理经验相对不足。中国出海企业同样尚不擅长运用商业秘密法律规则及仲裁争议解决方式维护自身权益。相比之下，国际企业主体则更善于利用这些法律规则与仲裁争议解决机制，并已有若干成功案例。

因此，国内的涉外商业秘密仲裁体系仍存在完善空间，国内仲裁机构应积极扩充技术、知产复合型专家队伍，完善程序指引。出海中企则应将商业秘密保护前置到日常管理和合同设计，主动约定仲裁机构、仲裁地、程序语言及准据法（如适用中国法律），以掌握争议解决主导权。未来，立法与制度层面也应继续完善涉外商业秘密仲裁规则，为中企处理跨境商业秘密纠纷提供更明确、可预期的制度支持。

PART 005

结语

技术出口管制趋严与全球技术竞争加剧，使硬科技企业出海中的知识产权问题不再是个案维权，而演变为系统性风险。面对不同法域的制度环境，企业应将知识产权合规与管理前置到出海决策之中：把专利作为防御与规则博弈的主动工具，通过诉讼、无效程序与谈判争取制度空间；在“一带一路”市场，则依托商业秘密控制与仲裁机制强化保护。唯有将知识产权从事后救济转向事前配置、过程管理与争议解决的战略资源，中国硬科技企业才能在全球竞争中走得出去、站得稳定、守得住核心技术。



何丹
合伙人
知识产权部
武汉办公室
+86 27 5942 5198
hedan@zhonglun.com



[商业秘密合规]

跨境风险防控： 商业秘密合规治理

by 马东晓 方尧 龚博士

数字经济时代下互联网、云存储、大数据及人工智能等技术的突破性发展，极大地重塑了市场竞争的格局与规则。商业秘密作为企业核心竞争力的重要组成部分，其战略价值得到前所未有的提升，但与此同时，其易泄露性、易窃取性也被进一步放大，使得全球范围内的商业秘密保护面临着前所未有的系统性挑战。随着中国企业“走出去”步伐的加快，跨境商业秘密侵权风险呈指数级增长，侵权主体、侵权手段与侵权场景均呈现出多样化、隐蔽化与跨国化的新特点。然而，我国多数企业尚未建立起与国际竞争格局相匹配的商业秘密保护体系，普遍存在保护意识淡薄、制度建设缺失、防护措施不足、维权能力薄弱等问题，导致在国际贸易与跨境技术转移中，既容易因自身合规性不足而陷入侵权纠纷，又难以在遭遇商业秘密侵害时有效维护自身合法权益。在激烈的国际市场竞争中，中国企业不仅要通过持续的技术进步与管理创新，不断积累具有自主知识产权的技术秘密与经营秘密，打造不可替代的竞争优势；更要将商业秘密保护贯穿于企业经营管理的全过程，建立健全事前预防、事中控制与事后救济相结合的全链条保密体系，以主动的姿态应对全球商业秘密保护的新挑战。本文拟就商业秘密跨境流动的风险防控与合规管理问题进行分析，以期为中国企业出海过程中的商业秘密保护和管理提供有益参考。

PART 001

商业秘密跨境流动的内涵与形态

商业秘密是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息，其构成需同时满足秘密性、价值性与保密性三项要件。所谓跨境流动，是指上述受保护的商业信息在权利人控制之下或脱离其控制的情况下，跨越国（关）境而发生的获取、传输、储存、披露或使用行

为。它既包括权利人为商业目的主动、合法进行的跨境传输（如向境外子公司或合作方提供技术资料），也包括违背权利人意愿的非法外泄（如员工携密跨境跳槽、源代码远程传输至境外服务器）。需要注意的是，跨境流动的客体并不限于“高精尖”的技术信息。实践中，客户名单、报价体系、供应商信息、产业布局规划等经营信息，同样可能构成商业秘密并成为跨境窃取的对象。

商业秘密跨境流动大致呈现四类典型形态。第一类是跨境研发与技术合作场景，包括联合研发、技术许可、技术服务与咨询等，相关信息随合作链条在境内外主体之间传递，这类形态主要发生在合作方之间。第二类是跨国并购与投融资场景，除商业秘密作为重要无形资产附随并购对象交割而流通的一般情形之外，也有买方在尽职调查中接触目标公司核心技术与经营信息，交易未成时“名谈实偷”的情况，例如法国某大型美妆集团在意向收购美国初创公司Olaplex的并购谈判过程中，要求其披露明星产品配方，在终止并购谈判后自行推出与之类似功能、成分的自有产品，后被美国特拉华州法院裁定因盗用商业秘密、违反保密协议、专利侵权等事由向Olaplex支付合计9100万美元的损害赔偿。第三类是人员跨境流动场景，核心研发与管理人员离职后跨境入职，或者跨境派遣过程中，其所接触的文档资料等信息随之流动。第四类是跨境数字化运营场景，云存储、远程办公、跨境数据同步使信息瞬时跨境，传统以物理边界为基础的保密措施面临电子侵入等新的挑战。

PART 002

我国法律对商业秘密跨境流动的规制

（一）《反不正当竞争法》与配套规制的制度手段

我国对商业秘密的民事保护以《中华人民共和国反不正当竞争法》（以下简称《反不正当竞争法》）为核心，该法界定了商业秘密以及侵权行为的构成要件，2019年该法修订时，有利于权利人的证明责任分配规则被初次写入，与2020年签署的《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》第1.5条内容高度一致；2025年该法再次修订，在第40条中增设了中国法院对境外侵

犯商业秘密行为的管辖权。近年来，随着商业秘密领域立法、司法实践的稳步发展，《反不正当竞争法》和配套的《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》，以及国家市场监督管理总局颁布的《商业秘密保护规定》，构成了严格、周全的商业秘密法律保护体系，也为“走出去”背景下的中国企业商业秘密保护提供坚实基础。

在笔者办理的一起美国公司侵犯中国半导体公司商业秘密纠纷中，该中国公司的美国子公司的前员工离职后加入案涉美国公司，并随后以申请专利的方式披露了中国公司享有权利的核心技术秘密、占有技术权利，中国公司在北京知识产权法院对美国公司提起诉讼，维护自身知识产权。

（二）刑事规制：第219条与第219条之一划出合规底线

2021年《刑法修正案（十一）》对《刑法》第219条作出重要修改，将侵犯商业秘密罪的入罪要件调整为“情节严重”与“情节特别严重”，不再单纯以“造成重大损失”作为入罪的要件。同时针对跨境窃取商业秘密行为增设了“商业间谍罪”，即《刑法》第219条之一“为境外窃取、刺探、收买、非法提供商业秘密罪”。此外，修正案对侵犯商业秘密罪的法定最高刑期提高至10年。2020年出台的《最高人民检察院、公安部关于修改侵犯商业秘密刑事案件立案追诉标准的决定》与《关于办理侵犯知识产权刑事案件具体适用法律若干问题的解释（三）（已废止）》将侵犯商业秘密罪入罪的损失或违法所得数额标准从50万元下调至30万元；明确损失数额可根据合理许可使用费、研发成本、补救费用等多种情形综合认定。2025年4月，《最高人民法院、最高人民检察院关于办理侵犯知识产权刑事案件适用法律若干问题的解释》进一步明确了“情节严重”“情节特别严重”的具体认定标准，使我国对商业秘密跨境外泄的刑事打击更具针对性，也成为企业合规培训中必须重点提示的红线。

《刑法》第219条之一施行以来，已有多起判决落地，集中体现我国对跨境外泄商业秘密的刑事规制。例如，在罗某、孙某东为境外刺探、收买、非法提供商业秘密案中，法院审理认为，孙某东、罗某向境外人员非法提供的新能源电池研发数据、未来产业布局等信息属于商业秘密，罗某、孙某东构成为境外刺探、

收买、非法提供商业秘密罪，遂判处刑罚。¹据统计，仅2025年1至11月，全国检察机关就受理审查起诉侵犯商业秘密犯罪103件232人，起诉143人。²

（三）行政规范：两个“规定”构建境内保护和境外维权体系

1. 《商业秘密保护规定》

2026年6月1日，国家市场监督管理总局颁布的《商业秘密保护规定》开始正式施行。《商业秘密保护规定》第二十九条明确对在境外实施侵犯商业秘密行为的管辖权，确立了商业秘密行政保护的域外效力规则，为我国企业应对境外主体侵犯商业秘密的行为提供了行政救济渠道，也与TRIPS协定、RCEP等国际经贸规则中的商业秘密保护要求相衔接。

2. 《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》

2025年5月1日，《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》正式实施，为企业应对涉外商业秘密纠纷提供了法律保障和政策支持。根据该规定第13条，我国境内的组织、个人参与境外知识产权相关诉讼或者受到境外司法或执法机构相关调查，需要向境外提供证据或者相关材料的，应当遵守保守国家秘密、数据安全、个人信息保护、技术出口管理、司法协助等法律、行政法规规定。该规定为中国企业应对境外商业秘密诉讼中的强制披露要求，提供了对抗“长臂管辖”的国内法依据。其中第12条强调，任何机构不得在我国境内违法送达文书、调查取证，旨在堵塞境外诉讼借“私下取证”刺探商业秘密的漏洞。另外，该规定第14条对《对外贸易法》中的内容进一步明确，赋予国务院商务主管部门可以依照《对外贸易法》对侵犯知识产权，并危害对外贸易秩序的事项进行调查并采取必要的措施。

（四）商业秘密保护与数据安全法、个人信息保护法的衔接

商业秘密的跨境传输常与数据出境监管交叉。中国已形成以《网络安全法》

1.2026年4月24日最高人民法院、最高人民检察院联合发布9件知识产权刑事保护典型案例之九。

2.最高人民检察院，专访刘太宗：将强化关键核心技术知识产权保护，
https://www.spp.gov.cn/spp/zdgz/202603/t20260305_721916.shtml。

《数据安全法》《个人信息保护法》为上位法，以《数据出境安全评估办法》《个人信息出境标准合同办法》《促进和规范数据跨境流动规定》等为操作规则的数据出境管理体系，数据出境合规主要有安全评估、个人信息保护认证与个人信息出境标准合同等路径。对企业而言，在跨境传输承载商业秘密的数据前，须先行判断该传输是否落入“数据出境行为”的监管范畴、是否涉及重要数据或一定规模的个人信息，进而确定应走哪条合规路径以取得最佳的商业秘密保护效果。

PART 003

商业秘密跨境流动泄密风险和防控

商业秘密跨境流动的泄密风险主要与本文前述商业秘密跨境流动典型形态紧密相连：跨境研发与技术合作场景中权利人披露商业秘密后的失控；跨国并购与投融资场景中的接触商业秘密后的滥用；人员流动导致企业核心技术跨境外泄、客户资源转移；跨境数字化运营场景的风险则在于电子侵入或者无法监管等，难以回溯。与之相应，企业的防控体系也应当从“一套制度包打天下”转向场景化、分层次、全流程的精细治理。此外，企业应同步把握“防泄露”与“防违规”两条主线，构建一个融合外部法律法规、内部管理制度的多层次、立体化防御体系，同时还应避免跨境传输行为本身触碰出口管制、数据安全等监管红线。

（一）跨境研发与技术合作场景：主动披露后的失控风险与全周期管控

跨境联合研发、技术许可、技术服务与咨询等合作形态的共同特征，在于权利人为实现合作目的必须主动向境外合作方披露一定的保密信息。虽然这种主动披露往往有保密协议来约束，但实践中仍有泄密风险，主要体现在四个方面：其一，合作方超出约定范围使用技术信息，或在合作基础上进行二次开发与后续改进，若协议没有明确规定约束合作方的前述行为，或改进成果的权利归属约定不明，将容易导致技术信息外泄。其二，合作链条长、参与主体多，合作方的员工、分包商、供应商、合作方和外部顾问均可能实际接触秘密信息，若无协议明确约束，知悉范围容易在层层传递中失控。其三，合作关系恶化或破裂后，境外

合作方可能会凭借合作期间的深度接触“消化吸收”相关技术，甚至策反知悉秘密的核心人员，直接违反保密约定。其四，境外主体以“合法”方式取得秘密。譬如在欧盟等法域，法律允许对合法获得的产品进行反向工程，仅在合同明确禁止时受到限制。³

除泄密风险外，技术跨境流动本身还可能触碰我国技术出口管制的监管要求。依据《技术进出口管理条例》，以贸易、投资或者经济技术合作方式从境内向境外转移技术，包括技术秘密转让、技术服务等，均属技术出口；落入《中国禁止出口限制出口技术目录》限制出口类的技术，应当事先取得技术出口许可意向书方可对外进行实质性谈判，未经许可不得出口。企业若在跨境合作中将受管制技术随商业秘密一并“打包”输出，即使合作方妥善保密，仍可能构成行政违法乃至刑事风险。

在跨境研发与技术合作场景下，一方面，企业在合作之前，应对拟披露信息进行分级评估，对最核心的配方、工艺参数、源代码等尽量采取“黑箱”策略，只交付成果、不披露技术细节；并同步核对出口管制目录，必要时先行办理许可手续。在合同层面，企业除在合作协议中设置保密义务条款外，还应明确约定信息的用途限制与知悉人员范围、改进技术的权利归属、禁止反向工程、对合作方下游分包商及其人员的延伸约束等，并审慎选择适用法律与争议解决管辖机构。合作终止时，企业应及时收回或监督销毁秘密载体，并以书面清单逐项确认。另一方面，企业应当对自主研发过程中研发立项、实验过程、数据结果、技术改进等环节进行全程记录，并以不可篡改的形式留痕固定，以证明技术来源、对抗未来可能发生的商业秘密侵权指控，并制定详细、完善的商业秘密泄露应急预案，明确应急处理流程，在发生泄密事件时，及时采取措施，防止损失进一步扩大。这一场景下，保定某公司的特高压输电技术在印度的流失和扩散是每一家出海企业需要总结的教训。⁴

3. 欧盟《商业秘密保护指令》（Directive (EU) 2016/943）第3条。

4. 又一中企“含泪”退出印度，股权1.37亿贱卖，教会印度特高压技术，网易，<https://www.163.com/dy/article/K1C50ICU055630YC.html>。

（二）跨国并购与投融资场景：尽职调查中的接触风险与交易全程防护

在跨境并购与投融资交易中，买方的投资决策需要卖方充分的信息披露，而披露本身就是商业秘密泄露风险。

对卖方而言，典型风险为交易对手因交易需要获得秘密信息后，交易未成而实质泄密，前述法国某美妆集团在终止对Olaplex的收购谈判后旋即推出类似产品并最终被判承担高额赔偿，正是这一风险的典型呈现。交易终止后，尽调中披露的技术与经营信息滞留于交易对方及其中介机构手中；保密协议中暗藏的“剩余信息”条款，即允许接收方人员继续使用其“记忆中留存”的信息，则可能实质架空买方的保密义务。因此，企业应确保在任何实质性信息披露之前签署完善和独立的保密协议，明确界定保密信息的范围与使用方式、使用目的，严格限定交易评估场合、知悉人员名单及其责任、保密期限、禁止招揽一方核心员工等等一系列内容，并约定清除或严格限定剩余信息条款。信息接收方通常会在保密协议中争取纳入“合规披露”豁免条款，即在法律法规明确要求，或法院/监管机构依法要求披露的情形下，允许其对外披露保密信息及拟议交易的相关事实。然而，具体情形能否援引该豁免，不可一概而论。例如由当事人主动商业行为所引致的披露义务，与因外部监管压力而被迫进行的披露存在本质区别，不应纳入豁免条款的适用范围。⁵为防止该豁免条款被滥用，信息披露方可在协议中设置若干程序性保障机制，例如信息接收方须在披露前，就拟披露的事项及范围提前书面通知信息披露方，使其有机会采取保护措施（如申请法院禁令）等。在披露不可避免时，信息接收方须在合理范围内积极配合信息披露方，共同采取措施将披露范围控制在必要限度之内。

对于买方而言，买方接触目标公司商业秘密后进行类似产品的研发和布局，也存在被推定使用了尽调信息而面临侵权指控的风险；投融资场景中，机构投资人往往同时考察多家同赛道企业，保密信息在投资组合之间不当流动的利益冲突风险同样值得警惕。防控的重点在于信息隔离与自证。在尽调团队与内部研发、

5.Martin Marietta Materials, Inc. v. Vulcan Materials Co., 2012 Del. Ch. LEXIS 93 (2012).

业务团队之间设置信息隔离墙，避免接触尽调信息的人员参与同类产品的自主研发；完整保存尽调工作记录，并以研发日志、版本管理等方式固定自有技术的独立来源证据；同时在交易文件中要求卖方就商业秘密的权属、完整性与不侵权状况作出陈述与保证。

在跨境并购交易中，买方还须警惕一类特殊的合规风险——因保密信息共享而触发的反垄断“抢跑”问题。反垄断法明确要求，交易交割前双方仍为独立竞争者，不得交换客户名单、销售数据、价格成本等竞争敏感信息。但矛盾的是，这些信息恰恰是买方尽职调查评估目标公司价值的关键。即使在保密协议下的正常信息披露，也可能触碰反垄断红线。实践中主要通过对敏感信息进行脱敏，或仅将敏感信息开放给买方的外部独立顾问查阅并向买方提供评估结论，而不能传递原始敏感信息。

（三）核心人员跨境流动场景：竞争公司挖角风险与全周期管理

在国际贸易格局重塑与全球治理体系变革的背景下，全球范围内顶尖技术人才的争夺日趋白热化，人才高流动性已成为行业常态。这固然为经济发展注入了活力，但核心员工离职往往伴随着企业商业秘密的流失风险，可能直接导致企业核心技术外泄、客户资源转移，进而丧失市场竞争优势。雇员或前雇员是侵犯商业秘密犯罪的高危人群。⁶企业商业秘密保护体系的有效性，最终取决于对核心员工从入职到在职再到离职的全周期管理的精细化水平。企业必须将商业秘密保护的理念与制度，深度融入入职背调、在职管理、离职交接的全流程。

（1）入职阶段。对于新入职的员工，应当全面核实其履历与离职原因，严格审查其与原单位签订的保密协议与竞业限制协议，并组织新员工进行系统化的保密制度与法律风险专项培训，完成合规意识的初始化。（2）在职阶段。实行最小知悉、权限分级、定期培训与异常行为监测，对员工可能接触到的原单位商业秘密进行必要的隔离，杜绝原单位秘密信息进入本单位系统，避免其在新岗位上

6.最高人民法院公众号，最高检透露：侵犯商业秘密犯罪对象多为企业核心技术秘密，高危人群是雇员或前雇员，<https://mp.weixin.qq.com/s/NOWQTeVrGH3DG9kMWJmV3Q>。

使用或披露原雇主的保密信息。（3）离职阶段。严格执行离职审计，确保员工完整返还、清除、销毁所有公司商业秘密载体，注销全部系统访问权限，并彻底清除其个人设备中存储的公司涉密信息。

需要注意的是，以竞业限制对冲人员流动风险的国内经验不能简单移植境外，例如美国加利福尼亚州原则上禁止竞业限制协议，企业应根据东道国法律在当地律师指导下重新设计相关协议，确保其可执行性。

（四）跨境数字化运营场景：技术管控与数据出境合规的双重防线

云存储、远程办公与跨境数据同步，使商业秘密的跨境流动成为常态化、瞬时化的后台行为，信息泄露可能在无人察觉中完成，电子侵入、账号窃取等外部攻击亦层出不穷。防控的第一道防线是技术与物理措施：对核心信息系统实施分权限、最小化的访问控制，部署数据防泄露（DLP）系统，对跨境传输实施加密、审批与全程留痕，定期开展日志审计，并对外部存储介质与云端同步进行管控。第二道防线是数据出境合规：商业秘密往往承载于数据之上，跨境传输前应当先行判断该传输是否落入数据出境监管范畴，重点完成“重要数据”的识别，涉及重要数据的依法申报数据出境安全评估。

（五）跨境合规治理架构：从项目应对到常态能力

中国企业“走出去”之后，既可能成为境外商业秘密侵权指控的对象，也需要了解主要法域的规则差异，学会运用当地制度保护自身权利。与之相应，出海企业应当至少做好四方面工作。第一，目的地法律环境尽调与制度本地化：进入新市场前，系统梳理当地商业秘密的定义、保密措施认定标准、雇员义务与竞业限制规则。第二，与当地雇员签署符合当地法律的保密协议与知识产权归属协议，对境外团队执行与境内同等强度的权限管理与载体管控。第三，境外商业秘密诉讼普遍伴随范围宽泛的证据开示，中国企业向境外司法或执法机构提供证据材料之前，应当依照《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》第13条完成数据安全、保守国家秘密等方面的合规审查，避免应诉行为本身引发二次违规。第四，在境外遭遇侵权时，综合运用当地民事诉讼、刑事报案与边境措施，尊重当地律

师的专业建议并善用我国《反不正当竞争法》域外管辖规则，形成境内外联动的维权布局。

在另一起中国半导体公司起诉美国公司侵犯商业秘密案件中，美国公司利用在中国台湾提起的专利诉讼，由两名技术专家将证据保全过程中知悉的内容披露给其雇主公司，导致中国公司技术秘密泄露。最终中国公司在上海提起侵犯商业秘密诉讼并胜诉。⁷

PART 004

结语

商业秘密的跨境流动，是中国企业深度融入全球产业链的必然之举。可以预见的是，几个趋势将持续塑造这一领域的法律与合规生态。其一，商业秘密的制度优势，专利“公开换保护”制度在地缘政治下偏离中立属性，商业秘密保护则为各类市场主体提供了更高的稳定预期。其二，商业秘密合规与数据合规将进一步融合，一体化的跨境合规治理成为刚需。其三，涉外案件的跨境取证与司法协作仍是难点，倒逼企业把证据固定与合规留痕前置到日常经营之中。面对这一格局，企业的根本应对之道，是从“被动维权”转向“主动合规”，把对商业秘密的识别、保护、监测与响应前置到经营活动之中，把跨境传输前的风险防控与合规判断制度化、常态化，在释放跨境协同价值的同时，防范泄密与侵权风险。



马东晓
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2099
madongxiao@zhonglun.com

7. 中微公司诉美国半导体厂商侵犯刻蚀机商业秘密案，终审胜诉！腾讯网，
<https://news.qq.com/rain/a/20230712A00RPG00>。



[跨境争议合规]

从数据出境、贸易执法与反制 的三重维度看涉外知产纠纷合规

by 蔡鹏 于治国 高维钊 唐静思 常舜铭

PART 001

引言

2025年3月，国务院总理李强签署第801号国务院令，正式公布《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》（以下简称**《规定》**），自2025年5月1日起施行。作为我国首部专门规范涉外知识产权纠纷处理的行政法规，《规定》的出台标志着我国知识产权保护法治化进程迈出关键一步，为国内外市场主体提供了涵盖行政保护与贸易执法的系统性制度框架。

《规定》的立法历程彰显了国家对涉外知识产权保护的高度重视。自2024年7月司法部发布征求意见稿以来，历经近一年的调研论证与制度完善，最终形成涵盖18条核心内容的正式文本。相较于征求意见稿，《规定》重点强化了三个维度：**证据与数据跨境流转规则、对外贸易领域知识产权保护机制、涉外制裁与反制措施**。这一立法取向，充分体现了我国在应对国际知识产权纠纷时兼顾原则性与灵活性的制度智慧。

作为涉外知识产权治理的基础性制度，《规定》创新性地整合了知识产权管理、行政执法、司法协助等多部门职能，构建起“预防—指导—处置—反制”的全链条保护体系。其核心价值不仅在于规范涉外纠纷处理程序，更在于通过完善知识产权预警机制、强化企业合规指引、支持多元化争议解决等举措，为中外市场主体营造稳定可预期的营商环境。同时，《规定》明确将国家安全、数据安全等国家利益维度纳入考量，展现了我国维护国家主权与发展利益的坚定立场。

尤须指出的是，《规定》与2026年6月颁布的《国务院关于对外投资的规定》（以下简称**《对外投资规定》**）在制度层面存在深度交织：涉外知识产权纠纷不仅发生于贸易场景，同样高度集中于对外直接投资的全周期——包括投资准入、技术许可、股权并购及海外运营等阶段。企业在境外投资中形成或使用的知识产权，既是投资利益的核心载体，也是纠纷频发的核心争点。因此，企业在适用《规定》时，应当将《对外投资规定》所确立的境外投资合规框架一并纳入考量，形成覆盖“贸易—投资”双场景的知识产权保护合规体系。

本文将围绕《规定》中的数据跨境规则、对外贸易领域知识产权保护、涉外

贸易调查及反制机制等核心内容展开深度解析，并结合《对外投资规定》的相关要求，为市场主体应对涉外知识产权纠纷提供具有实操价值的合规建议。

PART 002

核心关注：多维度监管手段加强涉外知识产权纠纷处理

（一）数据跨境：涉外知识产权纠纷中的数据出境合规路径

《规定》第十二条及第十三条构建了证据数据出境的“双轨制”监管体系：一方面延续《数据安全法》第三十六条关于司法协助程序的审批要求；另一方面通过“依法履行相关法律程序”的表述，为非司法协助场景预留了制度空间。相关企业应当重点关注国家秘密、数据安全、个人信息保护、技术出口管制及司法协助等方面的合规要求。

1. 证据数据出境的监管路径演变

对于企业因应对境外调查而需要证据数据出境的情形，《规定》仅作原则性规定——凡依法须经主管机关准许的，应当履行相关法律程序。从实践角度审视，证据数据出境的审批路径自2022年以来经历了多次调整。

在2022年6月，司法部司法协助交流中心公布的《国际民商事司法协助常见问题解答》初版中，就数据出境审批事宜作出了专项答复；而在2023年3月更新版本中，该条款被予以删除。经与司法协助交流中心核实，目前涉及证据出境的职能已有相应调整——在不涉及国家秘密和司法协助的前提下，就境内企业主动向境外机构提交证据的事项，无需经过司法行政机关前置审批，可参照一般数据出境管理的法律法规进行处理。

值得关注的是，《对外投资规定》对境外投资企业的数据管理义务亦有明确要求，特别是涉及境外投资项目中形成的重要数据，其跨境流转除须遵循《数据安全法》的一般规则外，还可能触发境外投资信息报告制度下的数据安全审查义务。因此，企业在对外投资过程中产生的知识产权相关数据，若需提交至境外司法或执法机构，应同时评估《规定》与《对外投资规定》项下的双重合规义务。

2. 重要数据的识别与合规应对

根据《促进和规范数据跨境流动规定》等有关数据出境的法律法规，企业向境外提供“重要数据”的，需要事前向网信部门申报数据出境安全评估。在境外知识产权诉讼中，企业在提交证据材料时，应当重点审查所涉数据是否属于“重要数据”，进而确定应适用的数据出境合规路径。

以《中国（天津）自由贸易试验区数据出境管理清单（负面清单）（2024版）》为例，“重要知识产权和重要发现”被明确列为重要数据，具体包括能够显著提升国家安全能力或直接影响国家安全的科研论文、观测数据及产业化成果等（已依法公开者除外）。《中国（广东）自由贸易试验区数据出境管理清单（负面清单）（2025版）》则进一步细化，对智能装备制造业明确规定：与国家安全直接相关的国家科技计划项目相关的知识产权数据、涉及核心竞争力或产业生态发展的算法与源代码，均构成重要数据。

尽管上述清单的直接适用范围局限于各自的自贸区，但其对“重要数据”的认定逻辑，对于全国范围内的企业合规实践具有重要参考价值。如企业拟向境外司法机构提交涵盖前述类型数据的证据材料，应高度警惕并及时与主管部门沟通确认。

3. 个人信息出境的分级应对

对于证据材料中涉及个人信息的情形，企业须从两个维度同步审查：一是依据《个人信息保护法》取得向境外提供个人信息的合法有效同意；二是评估是否达到数据出境安全评估或标准合同备案的数量阈值。

在实践中，若境外诉讼系偶发性事件，个人信息数量通常不达安全评估或标准合同的触发门槛，企业在满足《个人信息保护法》合规要求后即可向境外提供。若境外诉讼较为频繁，或提交信息量达到相应阈值，则应提前启动安全评估或标准合同程序。需要特别提示的是：**敏感个人信息适用独立的识别与保护义务，即便数量少，亦可能触发报备要求**，企业须予以主动识别和应对。

4. 技术资料证据出境的技术出口管制合规

《对外贸易法》及《技术进出口管理条例》规定，通过贸易、投资或经济技术合作方式的技术转移行为，须受出口管制约束。就涉外知识产权纠纷中向境外司法机构提交证据而言，该行为在形式上不具备贸易属性。然而，监管部门目前普遍认为，技术资料作为诉讼材料传输至境外法庭，仍属出口行为，需自行对照

相关目录进行判断：属于禁止类的，不得出口；属于限制类的，须向所在地商务局申请许可证；属于自由类的，向所在地商务局登记后即可出口。

在《对外投资规定》框架下，上述合规要求进一步延伸：企业在境外投资项目实施过程中向被投资地司法机构提交技术资料时，不仅须完成上述技术出口管制审查，还应评估相关行为是否与境外投资主业存在关联，进而审视是否触及投资合规报告义务。

5. 证据出境合规操作建议

(1) 建立主动识别机制。建议企业结合既往涉外诉讼或调查经验，搭建涵盖敏感个人信息识别、数据分类分级目录在内的主动管控体系，以便在面临境外诉讼或调查时，能够快速、准确地对不同类型数据采取针对性合规应对措施。

(2) 加强与主管部门的预先沟通。从当前监管实践来看，涉及证据的数据出境路径虽日趋清晰，但相关部门的口径仍在动态调整之中。建议企业在应对境外诉讼或调查时，积极与网信部门、科技监管部门及商务部门保持密切沟通，确保在满足法规要求的前提下高效应对。

(3) 构建“贸易—投资”双场景合规矩阵。鉴于《规定》与《对外投资规定》在数据出境合规义务上存在交叉，企业应当针对贸易纠纷与投资纠纷分别制定数据出境合规方案，并在方案中统筹考虑两部法规的差异化要求。

(4) 立法建议：建议完善诉讼证据出境专项规则。企业履行数据出境合规程序的时间成本，与其在境外应对诉讼或调查的时效性之间存在天然张力。笔者建议有关立法部门可参照欧盟GDPR第49条第1款（e）关于法律诉讼的数据出境例外规定，建立类似的专项路径，以切实降低我国企业的合规成本。

（二）对外贸易：商务部门落地涉外贸易知识产权保护

《规定》第十四条重申了商务部门在涉外知识产权保护中的核心职能，明确以《对外贸易法》为执法抓手，通过对进口货物侵权行为及对外贸易领域滥用知识产权行为的调查与处置，来切实维护我国相关主体的合法权益。

1. 中式“337调查”的制度雏形

《规定》第十四条第（一）款重述了《对外贸易法》中类似美国“337调查”

的制度安排，预示着中国进一步加大进口货物知识产权保护力度¹。《对外贸易法》在上位法层面为中式“337调查”提供了依据，而《规定》则可能成为商务主管部门具体实施的执法依据。可以合理预期，随着执法实践的积累，中式“337调查”很可能逐步成为企业维权的重要路径。

在与《对外投资规定》的交叉视角下，对外直接投资企业在海外运营过程中形成的知识产权，一旦遭遇进口侵权，同样可以援引上述机制寻求行政保护，形成“商务执法+贸易救济”的双重保障。

2. 规制对外贸易领域滥用知识产权行为的“双轨机制”

我国对于对外贸易领域滥用知识产权行为的规制，最早可追溯至2001年“入世”时加入的《与贸易有关的知识产权协定》（TRIPS协定）。TRIPS协定明确要求成员防止知识产权所有者滥用知识产权或不合理限制贸易，并就许可合同中的限制竞争行为（包括不质疑条款、一揽子许可、独占性返授）设立了专门约束。我国于2004年修订《对外贸易法》，将相关内容转化为国内法，并赋予国务院对外贸易部门相应执法权限。

《规定》的出台，进一步明确了规制对外贸易领域滥用知识产权行为的“两驾马车”——**贸易救济措施与竞争救济措施**，两者在适用场景与救济手段上各有侧重、相互补充。

（1）竞争法路径的适用边界

作为天然具有垄断属性的排他性权利，知识产权是我国反垄断执法的重要领域。《禁止滥用知识产权排除、限制竞争行为规定》明确将不质疑条款、一揽子许可及独占性返授定性为垄断行为。在某芯片反垄断案中，监管部门认定权利人将签署不挑战专利协议作为芯片供应前提条件、并强行搭售非标准必要专利的行为，构成滥用市场支配地位。值得注意的是，前述竞争法救济路径的适用前提是权利人具备市场支配地位——最典型的场景是标准必要专利（SEP）持有人受

1.“337调查”是美国国际贸易委员会根据《1930年关税法》第337节及相关修正案进行的调查，主要针对进口产品侵犯美国知识产权的行为。从商务部公布的数据来看，我国相关企业被调查的数量占比持续较高，“337调查”已成为美国重要的贸易保护手段之一。

FRAND原则约束的情形²——对于不具有市场支配地位的权利人，竞争法规制的适用门槛相对较高。

（2）对外贸易领域救济的补充价值

与竞争法路径相比，《对外贸易法》及《规定》对涉嫌违规的权利人主体资格并未设置“市场支配地位”等前提条件，凡其滥用知识产权行为“危害对外贸易公平竞争秩序”的，商务部门均可依法展开调查并采取必要措施。这一路径的适用范围更广、触发场景更为灵活，可在一定程度上有效补充竞争法规制的空白地带。

尤为值得关注的是，对于从事跨境投资的企业，境外合作方在被投资国滥用知识产权的行为，既可能危害对外贸易秩序，也可能影响《对外投资规定》项下投资利益的正当保护。企业应依据具体情形，综合评估对外贸易救济与投资保护机制的最优援引路径。

3. 涉外知产侵权主体的贸易管制

《规定》在规制侵权行为之外，亦对特定侵权主体提供了管制手段。参照2020年商务部发布的《不可靠实体清单规定》，对于违反正常市场交易原则、对我国企业采取歧视性限制措施的外国实体，商务主管部门可援引《对外贸易法》和《规定》的授权，采取类似不可靠实体清单机制的政策手段。在《对外投资规定》的场景延伸下，上述机制同样适用于在被投资国通过滥用知识产权手段阻碍中国投资利益实现的外国主体。

（三）反制措施：涉外知识产权纠纷的国家应对机制

1. 国家层面的反制措施

《规定》第十七条确立了涉外知识产权纠纷的高位阶处置方案：对于利用知识产权纠纷危害我国主权、安全、发展利益的，国家将依照《国家安全法》《对外关系法》《反外国制裁法》等法律采取相应措施。

2.在通信设备厂商诉境外专利运营企业滥用市场支配地位案中，被告对原告的4次许可费率报价均明显高于对其他公司的许可，甚至高达百倍；同时，为迫使原告就其名下专利给予被告免费交叉许可，被告还在美国提起337调查和专利侵权诉讼。法院认定，被告在每一个3G标准必要专利许可市场具有市场支配地位，其行为违背了FRAND许可承诺，构成滥用市场支配地位。

与此相衔接,《规定》第十五条进一步明确,有关部门可对直接或间接参与制定、决定、实施歧视性限制措施的组织及个人列入反制清单,采取反制和限制措施。《反外国制裁法》第六条列举了三类明确措施及兜底措施。2025年3月24日发布施行的《实施〈中华人民共和国反外国制裁法〉的规定》,对兜底措施作出补充说明,其中明确提及**禁止或限制向被反制组织、个人提供数据及个人信息**——此类措施在我国反制体系中属于首次出现,标志着数据工具正式纳入反制手段体系。

从《对外投资规定》的视角审视,中国对外投资者在境外运营中一旦遭遇以知识产权为名的歧视性限制,也可能触发上述国家层面的反制机制,为投资者利益提供更高层次的主权保护。

2. 阻断条款的制度设计与域外效力

《规定》借鉴经济制裁领域的阻断逻辑,明确规定:**任何组织和个人均不得执行或协助执行外国国家以知识产权纠纷为借口对我国公民、组织采取的歧视性限制措施**。一旦相关歧视性限制措施被有关部门予以标示,其负面影响即告阻断。

尤为值得关注的是,此类阻断条款具有**域外效力**——这在全球阻断立法实践中颇为罕见,凸显了我国在主权、安全与发展利益保障方面的制度自信。现有国际通行的阻断立法主要采取纯防御性立法定位,多用于抵消外国不当措施在本国境内的法律效果,而非主动规制和约束境外第三方行为。《规定》同时明确了阻断后的权益救济机制:因执行或协助执行相关歧视性措施侵犯我国公民、组织合法权益的,受害方可向法院提起诉讼,要求停止侵害并赔偿损失。2026年4月施行的《中华人民共和国反外国不当域外管辖条例》,进一步补充和完善了上述制度框架,构建起更为完整的主权保护闭环。

对于从事跨境投资的企业,上述阻断制度同样提供了重要的制度保障:当境外知识产权执法行为与对我国投资者的歧视性限制相交织时,阻断条款可作为企业拒绝配合执行相关措施、同时寻求国内司法救济的重要依据。

PART 003**调查应对：涉外知识产权纠纷处理的实务指引**

《规定》简洁凝练，但在行政调查与执法领域提供了充分清晰的授权基础。依据《规定》可以调查和处理的核心事项如下：

（一）进口货物侵权调查

《对外贸易法》与《规定》对进口货物侵犯知识产权行为的规定保持一致，授权商务主管部门对“进口货物侵犯知识产权并危害对外贸易秩序”的情形展开调查与处置，兼顾知识产权侵权与外贸秩序两项法益。目前商务主管部门尚未形成具体执法实践，但从可行性路径来看，调查机关可通过自行调查裁决，或认可人民法院等有效司法裁判两种方式完成调查结论。

应对策略要点： 外国出口商和国内进口商应区分上述两种路径分别制定应对策略。若存在有效司法裁判，可积极援引相关裁判进行抗辩；若尚无司法裁判，则需综合考量调查时限等因素，权衡选择商务部门调查路径还是司法路径。此外，《知识产权海关保护条例》项下的并行制度亦须一并纳入法律竞合分析。

（二）反竞争行为的调查

《对外贸易法》与《规定》同样授权对进出口贸易中的知识产权领域反竞争行为展开调查，其触发要件为同时满足“反竞争行为”与“危害外贸秩序”两项条件。尽管目前尚无相关执法实践，但此类调查在程序框架上与一般贸易调查高度相似，有关利害关系方可参照贸易调查规则积极参与并提出意见。

（三）涉外知产侵权主体的调查

在特定情形下，涉外知识产权纠纷的相关主体本身可能成为调查对象——尤其是那些借助知识产权纠纷危害我国国家主权、安全与发展利益，或对我国公民、组织实施歧视性限制措施的主体。反制清单与不可靠实体清单机制可为此类调查提供制度参照和经验借鉴。

（四）贸易投资壁垒调查

《对外贸易法》授权对其他国家和地区的贸易投资壁垒行为展开调查。若涉外知识产权纠纷系源于其他国家和地区实施的贸易投资壁垒措施，商务主管部门可通过贸易投资壁垒调查机制予以应对。在《对外投资规定》的框架下，企业在被投资国遭遇的知识产权壁垒，亦可援引该机制，通过国家层面的外交及贸易谈判渠道寻求改善。各利害关系方均可向调查机关提交证据材料和书面意见，最终结果通常导向促进解决壁垒的对应措施。

（五）反歧视调查

反歧视调查针对其他国家和地区在贸易方面对我国采取的歧视性禁止、限制或类似措施，旨在查明是否存在对华歧视性做法。该调查机制与贸易投资壁垒调查逻辑起点不同，救济手段亦有所差异——反歧视措施具有明显的针对性与反制色彩，典型案例，如2025年3月8日，商务部发布2025年第11号公告，公布就加拿大对华部分进口产品加征25%至100%特别关税措施进行反歧视调查并采取反歧视措施的执法实践。

（六）反制措施的专项调查

《规定》中部分条款以《反外国制裁法》为法律渊源。因此，在性质较为严重、危害我国国家主权与发展利益的案件中，可能出现基于反制措施的专项行政调查，尤其涉及通过推动或实施诉讼方式危害我国国家利益的情形。如果出现此类调查，有关利害关系方应审慎、妥善处置，在主张权利、履行义务的同时，重点关注调查对象认定及影响后果相关证据材料的保存与收集。

（七）产供应链安全调查

2026年3月31日出台的《国务院关于产业链供应链安全的规定》也对关键领域产供应链安全规定了保障机制。其中，第十四和十五条对于外国政府、国际组织以及实体损害我国产供应链安全的行为，设置了调查和处罚机制。如损害产供应链安全的行为以涉外知识产权纠纷为形式和载体，则中国政府也可以发起产供应链安全

调查并采取措施予以纠正。

PART 004

企业合规建议

《规定》为妥善化解涉外知识产权纠纷提供了法律、政策与资源保障。建议企业充分利用相关政策资源，积极采取预防、管控与化解措施。结合《规定》与《对外投资规定》的交叉适用要求，建议企业重点推进以下合规工作。

（一）事前预防：构建“贸易—投资”双场景合规体系

有关企业应当提升跨国别、跨法域的合规意识，特别是境外发生的知识产权纠纷可能触发国内法反制措施这一风险，要求企业具备前置合规安排与及时预警能力。在《对外投资规定》的语境下，企业在开展境外投资尽职调查阶段即应系统评估被投资国/地区的知识产权保护水平，并将涉外知识产权风险纳入投资可行性分析框架，形成“投资前—运营中—退出时”全周期的知识产权保护预案。

（二）事中评估：建立境外经营中的动态合规审查机制

跨境经营企业，特别是涉及跨境知识产权纠纷的企业，应当建立覆盖下述核心要素的动态评估流程：

- **数据出境合规评估：**针对因涉外知识产权纠纷拟出境的证据材料，实施数据分类识别、重要数据认定及个人信息出境评估；
- **技术出口管制审查：**对技术类证据材料启动出口管制目录比对程序，提前取得必要许可；
- **阻断义务合规审查：**对境外合作方或诉讼对方可能受到的歧视性限制措施，评估企业是否存在协助执行的风险；
- **投资合规报告义务：**结合《对外投资规定》的信息报告要求，确保境外知识产权纠纷及相关重大事项依规履行报告义务。

（三）事后救济：多元化救济路径的综合运用

如境外知识产权诉讼触发境内反制措施，企业应当及时与法律专业人士沟通，尽快确定救济方案，将可能的损失降至最低。具体而言，企业可综合考量以下救济路径：行政申诉与反制清单申请、依据阻断条款向境内法院提起诉讼索赔、借助贸易投资壁垒调查机制寻求国家层面的外交与贸易干预，以及援引《对外投资规定》项下的投资保护机制争取双边或多边救济渠道的支持。

（四）政策跟踪：及时识别并应对新型制裁与反制风险

企业需建立持续的政策监测机制，重点追踪以下动态：

- 外国国家针对我国公民、组织在知识产权领域采取的歧视性限制措施（可能触发《反外国制裁法》项下的阻断与反制机制）；
- 商务部门发布的不可靠实体清单及反制清单更新情况；
- 《对外投资规定》项下对外投资安全审查政策的最新进展；
- 目标市场国家或地区针对中国投资者的知识产权立法与执法趋势。

企业务必注意，**不得实施、协助或支持上述歧视性限制措施及危害我国国家利益的诉讼活动**，以尽量避免依法承担相应的法律责任。



蔡鹏
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5087 2786
caipeng@zhonglun.com



于治国
合伙人
合规与政府监管部
北京办公室
+86 10 5796 5075
yuzhiguo@zhonglun.com



[新兴技术监管]

漫谈生物医药技术 出海合规

by 闫春辉 荆杰 周旭 肖睿 龚博士

近三年，中国创新药的对外授权（license-out）交易规模持续扩大。据医药魔方《2026Q1医药交易趋势报告》，2026年一季度相关交易达98笔，披露总金额约614亿美元，已超过2024年全年水平。¹在资产加速出海的同时，围绕新兴技术的监管也在同步收紧、趋于精细。这与产业自身的发展阶段相关：当一国的技术积累达到足以影响全球产业格局的程度，与之配套的制度安排通常会随之完善。对企业而言，理解这套正在形成的规则，一方面是为了控制交易风险，另一方面也是为了在新的制度环境中维护并提升自身的交易价值。对此，本文以生物医药为例，沿着从研发到商业化的链条，梳理境内合规、外资引入、技术出口与数据出境四个维度的实务要点，以期为企业提供参考。

PART 001

生物医药新兴技术：产业发展与关注要点

中国创新药的对外BD授权在过去三年间规模与频次持续攀升，交易标的也在发生变化。早期的合作多以单一管线或适应症权益为主；近年来，越来越多的交易开始涉及底层技术平台与研发能力本身的转让或共享。这一转变标志着该产业正在从以往承接海外CRO/CDMO订单、引进/输出成熟品种的模式，逐步进入以自主创新者身份参与全球分工的新阶段。

面对新的资产形态，首先需要厘清规制对象。当前，生物医药领域的“新兴技术”在法律上并无统一定义，实务中大致可以分为两类：一是以治疗手段创新为核心的生物技术，二是以诊断、器械与数据驱动为核心的医疗技术，后者的内涵在近年因人工智能介入而有所扩展。这两类技术是当前出海交易中最活跃的资产。

据笔者观察，目前处于关注焦点的新兴或前沿技术/药物大体可归为以下几

¹医药魔方：《2026Q1医药交易趋势报告》，医药魔方平台，2026年4月20日发布，<https://bydrug.pharmcube.com/report/detail/a565a5087ab046debe4ed2932de8f647>，2026年6月23日访问。

类：以小干扰RNA（siRNA）、反义寡核苷酸（ASO）和适配体为代表的小核酸治疗药物，mRNA疗法，以嵌合抗原受体T细胞（CAR-T）疗法为代表的细胞与基因治疗技术，以蛋白降解靶向嵌合体（PROTAC）和分子胶降解剂为代表的靶向蛋白降解技术，以多抗、ADC为代表的多功能抗体疗法，基于基因工程改造病毒、利用其肿瘤选择性复制能力实现靶向溶瘤与免疫激活的治疗技术，等等。

上述技术/药物形态各异，但均涉及可复用、标准化的底层体系，或称为“平台技术”。基于该等“底层体系”，能够产出多条管线或为多条管线赋能。与单一品种的开发技术不同，平台承载的是可复用的研发能力。因此，在对相关技术/药物的进出口实施监管时，可能要注意“底层体系”与“具体管线”的不同，并予以区分对待。

近年来，中国出口管制体系从《出口管制法》到《两用物项出口管制条例》及统一清单，正逐步整合原先分散于各领域的管制规则，并从分散管理走向体系化、平台化。生物医药技术被纳入这一进程，是产业成熟后的制度跟进。当前，企业应当做好将这种监管升级视为常态化的经营条件的准备，并将其纳入产业研发布局与交易结构安排的考量因素。尤其是，笔者建议相关企业应当准确把握技术边界（例如多管线技术与平台技术的关系）、技术进出口的具体模式（例如Newco、Co-development）与具体行为方式（例如具体的转让行为），并妥善处理已开展的跨境交易。

PART 002

境内合规：出海的根基与底座

境内合规是技术资产参与出海交易的重要前提。创新药从靶点发现到工艺开发，其技术来源、临床数据与人类遗传资源处理的合法性，直接决定底层技术平台的可交易性。其中，对技术来源的核查尤易被忽视，核心人员流动所涉的职务发明归属是否清晰、是否存在技术秘密侵权、引进管线的授权链条是否完整等，都可能在出海尽调中暴露出技术来源瑕疵，反噬技术资产的可交易性。

合规无法“一劳永逸”，而是具有动态性，在不同的阶段有不同的要求。研发

端的合规逻辑因技术而异。例如，常规药物遵循GLP、GCP等框架；而基因编辑、细胞治疗等前沿技术的IIT则受2026年5月落地的《生物医学新技术临床研究和临床转化应用管理条例》（国务院第818号令）约束。例如相关研究仅限三甲医院实施，且须通过学术与伦理“双审查”；相关记录与原始材料需保存30年，涉及子代的则需永久保存。²缺乏完整伦理批件与数据溯源链条的技术成果，即便其科学价值突出，也难以实现其交易价值。研发中涉及人类遗传资源的采集、保藏、利用或出境，则须遵守《生物安全法》《人类遗传资源管理条例》。上述要求不仅影响相关技术的权属，而且影响后续license-out、合资等场景下的资产权益边界。

在转化生产阶段，合规重心在于技术路径与技术质量的可控性。基因与细胞产品面临“按药品还是医疗技术”的路径选择；无论自主开发还是委托CDMO，工艺验证、变更控制与数据完整性都是技术可重复、可溯源的基础。

此外，应用端检测与长期随访是重要防线。新生物医学技术通常须建立上市后长期监测体系。可能跨代际传递的技术，随访须延伸至子代，数据永久保存。同时，患者健康数据与生物样本的流转，须在《个人信息保护法》《数据安全法》及生物安全框架下完成合规闭环。

PART 003

外资引入：准入松绑与架构重塑

生物医药企业在引入境外资本或技术时，面对的则是另一套准入逻辑与规则。近年来，生物技术领域的外商投资准入政策呈现出明显的“解绑”趋势，但解绑并非无差别放开，而是在国家安全、生物安全与技术主权框架下的精准松动。

2024年11月施行的《外商投资准入负面清单》将限制措施从31条减少至29

2. 《生物医学新技术临床研究和临床转化应用管理条例》（国务院第818号令，2025年9月28日公布，2026年5月1日施行）第十四条、第二十二条。

条，删除了制造业领域仅存的2项限制措施。但在科学研究和技术服务业领域，“禁止投资人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发和应用”及“医疗机构限于合资”两项条款仍然保留，基因编辑、细胞治疗等前沿技术的外资准入仍面临原则性禁止。在这一原则基础上，我国也采用了开展试点、部分放行的策略。2024年9月，商务部、国家卫健委、国家药监局联合发文，明确在北京、上海、广东自贸区和海南自贸港允许外商投资企业从事人体干细胞、基因诊断与治疗技术开发应用，用于产品注册上市，获批产品可在全国使用。上海浦东已率先完成多家外资企业经营范围变更，标志着试点进入实操阶段。

但是，降低准入门槛不等于放松合规要求。在人类遗传资源领域，外资面临的约束仍较为刚性。根据《人类遗传资源管理条例》，外方单位利用我国人类遗传资源开展科研，必须与中方合作并获批；为药品上市许可开展国际合作临床试验且不涉及材料出境的，虽无需审批但须备案。合作须保证中方全过程实质性参与，所有数据向中方开放备份，成果专利由双方共有。这些要求使得外资即便在试点区域内，其技术路线、数据主权与知识产权归属仍受严格的规制。

与外资准入并行的是红筹架构的拆解与回归问题。历史上大量企业通过VIE或红筹架构引入境外资本，以规避外资限制。随着科创板、港股通完善及试点区域放开，越来越多企业选择拆除红筹、回归境内上市。拆红筹涉及复杂的合规重构，例如境外持股主体清理、境内运营实体股权还原、历史协议控制关系终止，以及关键数据与核心技术境内留存等。

值得注意的是，“外进内”的合规逻辑正经历从“形式合规”到“实质合规”的转变。早期监管更多关注外资持股比例、注册地等形式要件，而当前审查已深入至技术控制权的实质归属、数据主权的境内保有、关键供应链的自主可控。这种审查要求使得“外进内”不再是简单的资本回归，而是一次全面的合规架构重塑与治理升级。对于计划引入外资或拆除红筹的生物学新技术企业而言，只有在合规底层打牢，确保技术来源清洁、数据主权清晰、控制权归属明确，才能为后续“内出外”的技术输出与跨境合作奠定坚实的制度基础。

PART 004

技术出口：管理、管制与价值博弈

在新兴技术出海场景下，技术对外输出的合规界线问题近年来日趋复杂。2025年年中，某通用AI智能体公司将总部迁往新加坡，核心团队随之将产品条款改为适用新加坡法律；今年四月份，我国发改委叫停外资收购该公司的项目。多数观察将这一连串动作归结为以“反向CFIUS”为代表的境外管制压力，以及中国企业在出海合规上面临的两难。技术、团队与数据如何过境、过境到何种程度，是技术出海企业必须事先回答的问题；而在生物医药领域，资产与数据的敏感性更高，问题的复杂程度随之上升。

要处理这一难题，须先回到技术出口的法律框架。《技术进出口管理条例》将出口技术分为禁止、限制、自由三类：禁止类不得出口，限制类实行许可证管理、须经商务主管部门许可方可出口，自由类实行合同登记管理，具体归类依目录确定。³就生物医药前沿技术而言，技术可以按照创新药价值链的前后两端来区别。前端是靶点识别、先导化合物高通量筛选所依托的发现能力与技术平台；后端是由此产出的某一条具体管线或某一款具体产品。笔者建议，在生物医药技术出海项目中，相关企业应当动态关注技术出口实质要求，避免禁止出口的技术被变相出口。

技术以何种行为方式出境，同样会影响监管结论。技术出口的形态既包括专利权、专利申请权和技术秘密的转让，也包括专利与技术秘密的实施许可；⁴《知识产权对外转让有关工作办法（试行）》（国办发[2018]19号）将知识产权的独占实施许可纳入管理范围⁵。需要注意的是，与专利不同，技术秘密往往没有清晰的权利边界。此外，广义的转让可能包括所有导致其他主体实质掌握技术能力的行为。在生物医药技术出海项目中，转让可能发生在Newco、Co-development

3. 《中华人民共和国技术进出口管理条例》（国务院令第331号，2001年12月10日公布）第三十一条至第三十六条、第三十七至第三十九条。

4. 《中华人民共和国技术进出口管理条例》（国务院令第331号，2001年12月10日公布）第二条。

5. 参见《知识产权对外转让有关工作办法（试行）》（国办发〔2018〕19号，2018年3月29日公布），将知识产权（含专利权及独占实施许可等）的对外转让纳入审查范围。

等场景下。

不过，监管升级也显露出对企业有利的一面。据高盛研报，中国生物科技板块整体市值仅相当于美国同行的14%-15%，而其在全球创新中的贡献却已接近33%，意味着中国创新药板块仍处于结构性的估值低位。⁶低估的成因之一，是过去不少中国药企在license-out阶段过早让渡前期权益，或将平台打包出售，在全球范围内比较价格普遍偏低。监管收紧平台权属转让的空间，客观上也帮助企业提高了议价能力。更深一层的影响则在于交易结构本身的变化，它推动交易从“一次性卖断”转向企业深度参与后端开发，使中国药企从全球分工的前端向开发与商业化的后端延伸。

近一年的若干交易也印证了“保留平台获取更高对价”的可行性。2026年初，某集团与阿某某康达成潜在总额近200亿美元的战略合作，依托给药技术平台与药物AI发现平台开发长效药物。同月，恒某公司与百某公司达成约152亿美元的共同开发（Co-Co）交易，覆盖早期分子，恒某公司保留共同开发选择权并参与全球商业化；康某公司、和某公司等则通过NewCo模式，将特定资产的海外权益注入新实体以换取股权，保留未来增值的参与权。

进一步看，不同模式下对管制风险的化解各有侧重，相关企业可结合具体情况予以取舍：管线许可模式在最大限度保留境内平台与前期研发的同时，将技术出口的“敞口”压到最低；Co-Co模式以共担后端开发换取更高分成，但须同步约定联合开发中持续产生的数据归属及可否单方出境；NewCo模式注入的是特定资产的海外权益，须防范通过股权与治理安排实质让渡平台控制权，使“保留平台”沦为形式。

除出口国一侧的监管外，进口国一侧的门槛同样可以左右交易能否最终落地。美国众议院“美中战略竞争特别委员会”在2026年3月的听证中提出，全球大型药企授权交易中源自中国的分子占比，已从2020年的接近于零升至2025年的

6.药研网：《高盛发声：中国创新药价值重估时代来临》，2025年7月17日，
https://www.phirda.com/artilce_39590.html?module=trackingCodeGenerator，2026年6月23日访问。

约48%⁷。据媒体报道，相关行政命令草案拟从两个方向收紧：将中美药物交易纳入CFIUS强制审查，并对FDA使用中国临床数据提出更严格的审查要求与更高的申报费用⁸；立法层面亦有动议，拟将生物技术纳入对外投资国家安全审查范围⁹。境内与境外两端同时收紧，意味着交易结构在设计之初，就必须同时考虑境内技术出口管制、境外投资、数据审查等问题。

PART 005

医疗AI与数据出境：被低估的另一半合规

医疗AI的跨境交易往往呈现“技术先行、数据滞后”的合规盲区。实务中，企业取得技术出口许可后，常误以为训练数据可随之自由出境，殊不知数据出境另有一套独立规则，与技术出口分属两条管理轨道。医疗AI的价值高度依赖影像、病理、基因等训练数据，而这些数据多属敏感个人信息，部分还构成人类遗传资源，出境合规要求远高于一般技术标的。

数据出境的合规路径主要由《数据安全法》《个人信息保护法》及配套规章构建，形成三条并行通道：安全评估、标准合同、个人信息保护认证。¹⁰安全评估由省级以上网信部门主导，适用于关键信息基础设施运营者出境个人信息或重要数据，以及出境重要数据、或自当年1月1日起累计向境外提供超过100万人个人信息（不含敏感信息）或超过1万人敏感个人信息的情形；标准合同与个人信息保护认证属同一档位的并行路径，企业可择一适用于累计出境10万至100万人个人信息（不含敏感信息）、或不满1万人敏感个人信息的情形。值得注意的是，医疗健康数据多属敏感信息，故即便出境规模很小，通常仍须至少订立标准合同或通过认证。

7. Rob Coopeland and Rebecca Robbins. U.S. Drugmakers Warn White House of Chaos as Trump Weights Curbs on China. The New York Times, 10 September 2025 [2026-06-23]. <https://www.nytimes.com/2025/09/10/business/trump-medicines-china-biotech.html>

8. 同上。

9. Moolenaar, Dingell Introduce Legislation to Prevent Offshoring Biotech Industry to China. (2026-06-02) [2026-06-23]. <https://chinaselectcommittee.house.gov/media/press-releases/moolenaar-dingell-introduce-legislation-to-prevent-offshoring-biotech-industry-to-china>

10. 参见《中华人民共和国数据安全法》（中华人民共和国主席令第84号，2021年6月10日公布，2021年9月1日施行）；《中华人民共和国个人信息保护法》（中华人民共和国主席令第91号，2021年8月20日公布，2021年11月1日施行）。

另外，医疗健康数据的出境面临重要数据与人类遗传资源的双重门槛。一方面，根据《数据安全法》，国家网信部门会同国务院有关部门制定重要数据目录，医疗健康领域的大量数据因涉及公共卫生安全、生物安全，极易被认定为重要数据，从而触发更严格的安全评估要求。另一方面，《人类遗传资源管理条例》及其实施细则要求，涉及中国人类遗传资源的国际合作研究须事先报告或审批，对外提供人类遗传资源信息则须另行申报。¹¹2024年，人类遗传资源主管机关由科技部划转至国家卫健委，¹²执监管视角更贴近临床医疗实际，对人类遗传资源信息（数据）合规管理的关注度持续提升。两套规则叠加，意味着医疗AI训练数据若涉及基因、生物标志物等信息，往往须同时完成数据出境安全评估与人类遗传资源对外提供审批，合规周期与不确定性显著增加。

医疗AI还面临若干特有难题。其一，训练数据来源的合法性与知情同意范围。医疗AI模型依赖的影像、病理、真实世界数据多来源于临床诊疗过程，其收集时的知情同意通常指向诊疗目的，是否覆盖后续的AI训练与跨境传输存在解释空间。其二，模型与算法本身是否构成“技术出口”。若医疗AI模型的权重、算法模块、训练框架等相关技术要素涉及《中国禁止出口限制出口技术目录》所列限制出口技术，须另行取得技术出口许可；而跨境提供AI服务时，境内数据输入、境外模型运算后结果回流的模式，是否构成数据出境，需结合数据是否过境、及是否引入境内个人信息等因素判断。其三，与境外伙伴共建数据集、联合开发时的权属与出境安排。合作过程中持续产生的数据归谁所有、能否单方出境用于其他项目，若合同缺乏具体约定，后期极易引发纠纷。

因此，在医疗AI跨境交易中，企业应同步对技术合规与数据合规展开评估。技术层面上，企业应审查算法、模型是否落入口管制清单；数据层面上，企业应梳理训练数据的类型、来源、敏感级别，识别是否触发重要数据或人类遗传资源规则，并据此选择适配的出境路径。

11.《中华人民共和国人类遗传资源管理条例》（国务院令第七17号，2019年5月28日公布，2019年7月1日施行）第二十二、二十八条。

12.科技部：《关于人类遗传资源管理工作由科学技术部负责调整为国家卫生健康委员会负责的公告》，2024年4月25日，https://most.gov.cn/tztg/202404/t20240425_190494.html，2026年6月23日访问。

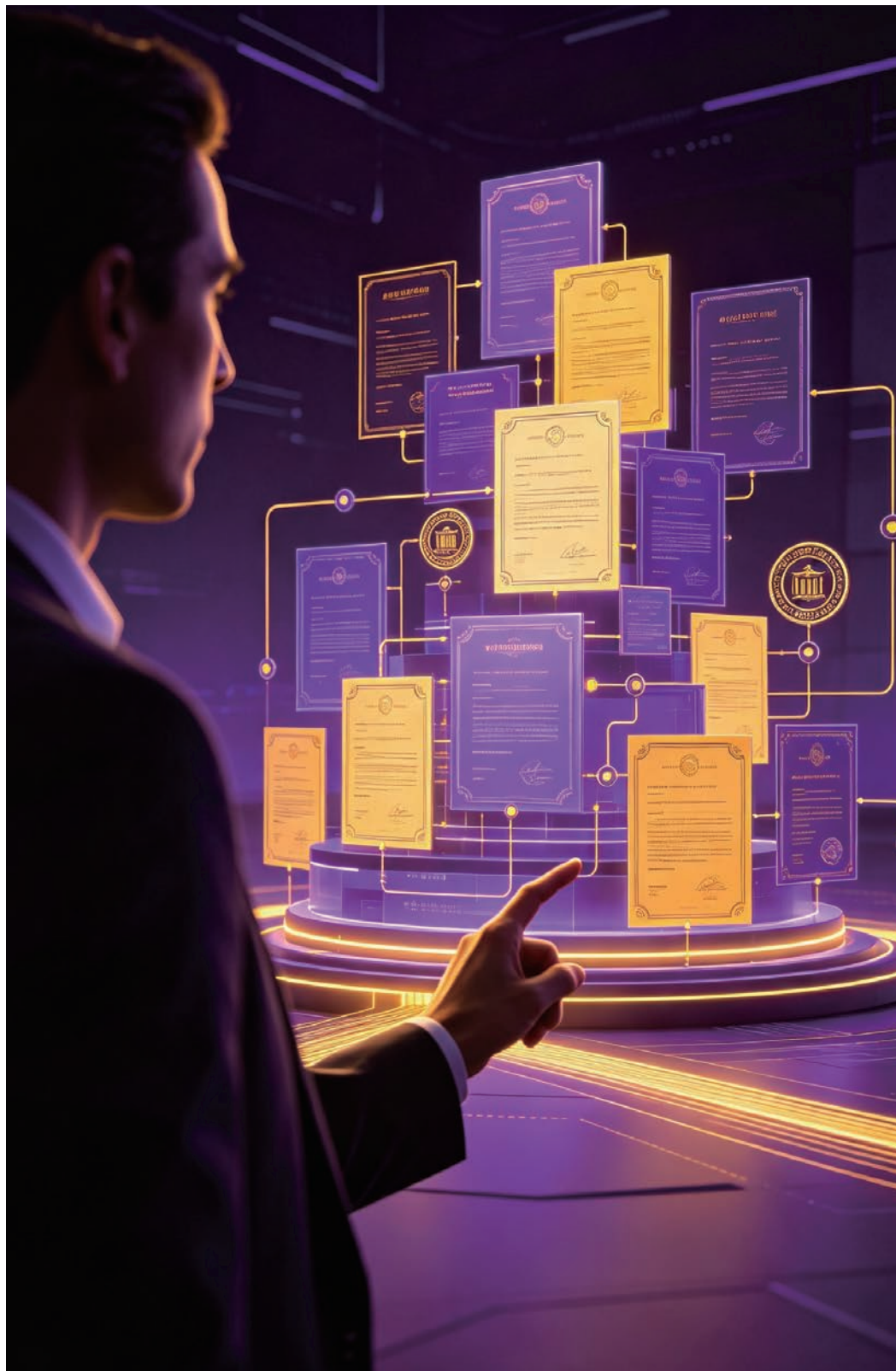
PART 006

结语

以生物医药技术为代表的新兴技术的跨境交易，正进入出海2.0阶段。境内研发合规、外资准入、技术出口管制与数据出境安全评估，已编织成一张复合规则体系，任一环节的疏漏都可能使交易搁浅。与此同时，合规也从成本项转化为价值项，越来越多企业通过对合规监管的结构设计提升议价地位。对企业而言，当规则的边界清晰可循、合规的成本可以预见，企业的商业判断才能真正聚焦于技术本身。或许，这正是当前制度演进最值得期待的方向。



闫春辉
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5087 2811
yanchunhui@zhonglun.com



[模型开源实践]

重构开源：大模型时代 传统开源协议的适用困境与重塑

by 陈际红 吴小旭

PART 001

大模型开源协议的演进趋势

近年来，尤其是在中国，大模型技术的迅猛发展催生了人工智能（AI）领域的开源浪潮。与传统软件开源不同，大模型开源涉及代码、模型权重、训练数据等多种技术要素，其开源策略与协议选择呈现出独特的演进路径。

从行业现状来看，当前国内头部大模型厂商主要采用宽松型传统开源协议，但在演进路径上呈现出“从自定义协议回归标准协议”的趋势。以DeepSeek为例，其DeepSeek-R1、DeepSeek-V3-0324模型的代码和模型权重均采用MIT协议发布¹²³；而此前的DeepSeek-V3原版及其他早期模型虽然代码许可采用MIT协议，但模型许可则采用基于OpenRAIL修改的DEEPSEEK LICENSE AGREEMENT自定义协议⁴。国际上，Meta的Llama系列，总体上其模型一直采用其自定义的Llama Community License体系，而非标准OSI开源协议。最新的Llama 4适用Llama 4 Community License Agreement⁵，对月活跃用户超过7亿的主体设置额外授权要求，并通过Acceptable Use Policy对违法用途及部分高风险使用场景作出限制⁶。Google的Gemma系列中，对于Gemma 4以前的模型，Gemma Terms of Use适用于其页面附录所列模型⁷；2026年3月31日发布的Gemma 4则改为采取Apache 2.0⁸。

整体而言，国内外大模型开源协议形成了两条并行路线：一条是以MIT、Apache 2.0为代表的宽松型标准协议；另一条则是在开放代码与权重的基础上，针对模型能力、商业使用或高风险场景附加额外条件的自定义协议或双层许可安排。有意思的是，国内外的大模型企业在“开源”的具体对象上出现高度趋同：几乎所有开源项目对外开放的内容限于代码与权重，其训练数据通常仅披露来源类

1. 参见DeepSeek-R1 GitHub仓库 (<https://github.com/deepseek-ai/DeepSeek-R1>)，明确声明“This code repository and the model weights are licensed under the MIT License”。

2. 参见DeepSeek-V3 GitHub仓库 (<https://github.com/deepseek-ai/DeepSeek-V3>)，代码部分采用MIT License。

3. <https://huggingface.co/deepseek-ai/DeepSeek-V3-0324>。

4. <https://huggingface.co/deepseek-ai/DeepSeek-V3>。

5. <https://github.com/meta-llama/llama-models/blob/main/models/llama4/LICENSE>。

6. <https://www.llama.com/llama4/use-policy/>。

7. <https://ai.google.dev/gemma/terms?>

8. https://ai.google.dev/gemma/apache_2。

别、规模或处理方法，并未整体公开。只有Eleuther AI的Pythia、LLM360的K2-V2等少数模型提供接近“代码+权重+训练数据”的完全开放形态。可见，当前大模型“开源”的核心问题在于开源边界的界定：有关代码、模型权重以及训练数据应如何进入开源框架。本文将围绕开源边界问题，进一步讨论传统开源协议在大模型场景下面临的适用困境，并就大模型开源要件的重塑展开讨论。

PART 002

开源人工智能的界定

（一）开源人工智能的分歧

关于开源AI的界定，目前主要存在两种观点。

第一种观点主张完全开源，认为为了保证可复现性，模型的每个组件都应详细记录并公开，包括代码、权重、训练数据、算法细节等全部内容。第二种观点则采取务实路线，将开源AI界定为可以直接获取并轻松、方便应用的模式，即开放代码和权重模型。在这种模式下，开发者公开模型权重和推理代码，使第三方可以部署和微调模型，但不要求公开训练数据和完整的训练过程。

开源倡议组织（Open Source Initiative, OSI）于2024年10月发布了《开源人工智能定义》（Open Source AI Definition, OSAID）1.0版本⁹，为开源AI设立了标准化的界定框架。根据OSAID的定义，开源AI系统必须允许任何人不经许可即可自由使用、研究、修改和共享该系统，并要求提供三类核心组件：一是数据信息，即关于训练数据的充分详细说明；二是代码，包括用于训练和推理的完整代码；三是参数，包含模型权重及其他配置设置，可能涵盖训练的关键中间阶段检查点及最终优化器状态。

该定义的关键争议点在于对训练数据的处理方式。OSAID并未要求开发者直接公开训练数据本身，而是要求提供“足以让熟练人员构建实质等效系统的数据信

⁹Open Source Initiative, "The Open Source AI Definition -- Version 1.0", 2024年10月28日发布，参见<https://opensource.org/ai/open-source-ai-definition>。

息”¹⁰。该定义刻意回避了训练数据公开可能涉及的知识产权及数据保护风险问题，选择以数据说明代替数据本身的公开。这一折中立场引发了广泛争议：批评者认为不要求公开训练数据实质上降低了开源标准¹¹；支持者则认为这是面对数据版权复杂性的合理解决方法。目前，经过OSI验证、符合OSAID标准的模型数量相当有限¹²，业界影响力最大的“开源”模型，如Meta的Llama系列、DeepSeek系列等，均不符合OSAID的严格标准，这揭示了行业“开源”实践与开源定义之间的显著落差。

（二）兼顾透明性与可行性的开源边界

1. 公开训练数据面临的多重现实障碍

公开训练数据的主张虽然在科学理想上具有吸引力，但在当前技术条件与法律环境下面临着现实障碍。

首先，大模型训练数据的规模本身构成了公开的技术壁垒。以Llama 3为例，其训练语料超过15万亿Token¹³；DeepSeek-V3的训练数据量亦达到14.8万亿Token¹⁴。这一数量级的数据集，其存储、传输和托管所需的基础设施成本极为高昂，对绝大多数开发者和研究机构而言并不现实。即便技术上可行，如此大规模数据集的版本管理、持续更新与一致性维护也将构成沉重的工程负担。其次，训练数据中不可避免地包含大量受版权保护的内容，直接公开将使开发者面临严重的侵权诉讼风险。事实上，在司法层面，围绕AI训练数据的版权争议已经进入密集诉讼阶段。再次，训练数据往往包含大量个人信息，完整公开将引发数据保护法律的合规风险。

2. 比较法视角下“披露而非公开”路径的合理性

对于AI系统的监管，除了要求训练数据的来源合法、权利保护之外，还要求

10. OSAID原文为“Sufficiently detailed information about the data used to train the system so that a skilled person can build a substantially equivalent system”。这一表述被批评为过于模糊，留有回旋余地。

11. Lightning AI首席技术官Luca Antiga批评认为，OSAID未要求公开训练数据，留下了巨大的法律保障缺口。

12. 参见OSI官网“Open Source AI”页面（<https://opensource.org/ai>），列明了经验证通过的模型清单。Meta的Llama 2、X的Grok、Microsoft的Phi-2、Mistral的Mixtral均未通过验证。

13. Meta, “Introducing Meta Llama 3: The Most Capable Openly Available LLM to Date”, Meta AI Blog, April 18, 2024. 该文披露Llama 3使用了超过15万亿Token的训练数据。

14. DeepSeek-AI, “DeepSeek-V3 Technical Report”, arXiv:2412.19437, December 2024, p.5. 报告说明DeepSeek-V3的预训练语料为14.8万亿多样化、高质量Token。

其具备真实性、准确性、客观性、多样性。因此，开源AI的训练数据达到一定的透明度，是满足监管要求的前提。值得注意的是，主要法域的立法和监管者在面对AI训练数据透明性需求时，不约而同地选择了“披露数据信息”而非“公开数据本身”的监管策略。

欧盟《人工智能法案》第53条第1款第（d）项要求通用AI模型（general-purpose AI model）的提供者起草并公开一份关于训练数据内容的“足够详细的摘要”（sufficiently detailed summary）¹⁵。2025年，欧盟AI办公室发布了该摘要的标准模板及填写指引¹⁶。这一制度设计的要义在于，通过结构化的信息披露使外部主体能够评估训练数据的合法性与质量，同时避免强制公开数据本身所引发的知识产权和隐私风险。

中国《生成式人工智能服务管理暂行办法》第19条规定，提供者应在有关部门检查时对训练数据的来源、规模、类型、标注规则、算法机制予以说明¹⁷。该条虽然是“监管披露”，即将训练数据信息的透明义务限定于向特定监管主体履行、以特定事由触发，而非面向社会公众的无差别公开，但可以借鉴其披露的范围以实现开源AI所需的透明性。

3. 开源边界：代码、权重与可复现的训练数据说明

基于实践可行性以及法律法规管控要求，笔者认为，主张开源AI的边界应包括三个层次的开放要素：代码、权重以及可复现的训练数据说明。其中，“可复现的训练数据说明”是区别于单纯开放权重以及代码模式的关键要素。对于模型的可复现性和透明性而言，真正关键的不是获得训练数据本身的副本，而是理解数据的构成与处理方式。“可复现的训练数据说明”不要求开发者承担完整公开训练数据的法律和技术风险，但要求提供足以支撑独立评估和实质等效复现的信息基础。

15.Regulation (EU) 2024/1689 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 laying down harmonised rules on artificial intelligence (AI Act), Art. 53(1)(d).

16.European AI Office, "Template for a Summary about the Content Used for Training of General-Purpose AI Models", February 2025. 该模板要求提供者说明数据来源类型、收集方法、处理步骤及涉及版权和个人数据的处理措施等。
<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/explanatory-notice-and-template-public-summary-training-content-general-purpose-ai-models>

17.《生成式人工智能服务管理暂行办法》（2023年8月15日起施行）第十九条。

PART 003

传统开源协议在开源人工智能场景下的适用难题

（一）适用对象适配性不足

传统开源协议的设计逻辑建立在源代码是软件核心资产的前提下，开源即授权他人自由获取、修改和分发源代码。但大模型的知识载体发生了根本性转变。一个大模型至少包含四类性质截然不同的技术要素：一是训练与推理代码，即模型架构代码、训练脚本和推理框架；二是模型权重，即预训练权重、后训练权重及其量化权重，是大模型能力的真正载体；三是训练数据集，包括预训练语料、指令微调数据等；四是配套文档与评估材料，包括技术报告、模型卡和评估基准结果。

从法律性质上看，上述要素的权利基础各不相同。代码可享有软件著作权，配套文档与评估材料通常可被认定为技术文档，可以适用著作权法或商业秘密的保护框架。对于模型权重，其作为参数文件或机器学习产物，其法律属性在理论与实务中均存在重大争议，其是否可被界定为作品、数据库或其他受保护客体，尚无定论，实践中虽常通过合同方式安排其许可与使用，但这并不意味着其法律属性已经得到明确。在训练数据方面，传统开源许可证脱胎于源代码的开放共享实践，其制度设计本身并未将训练数据纳入考量，存在先天性的制度空白。

可见，传统开源协议仅能覆盖代码层面的软件著作权开源问题，而大模型各技术要素的法律属性不同、权利来源不同、风险特征不同。采用著作权法体系下的传统开源许可证进行授权存在适配错位问题。

（二）开源AI场景下“衍生作品”认定的体系性困境

在传统开源场景下，衍生作品的界定是为了划定开源义务，尤其是许可义务向下游传导的边界。一旦下游作品被认定为原始开源作品的衍生作品，则通常触发相应的开源许可义务。但开源AI场景下，传统开源场景下“衍生作品”规则面临双重适用困难：一方面，开源AI的核心技术要素，特别是模型权重，是否能够被认定为著作权法意义上的“作品”存在争议；另一方面，开源模型的改进方式与传

统软件存在本质差异，传统软件的改进直接作用于代码文本，而对开源AI模型的改进可能完全不涉及代码层面的变动，改进的载体由代码转变为数据与权重。上述原因都将导致传统开源“衍生作品”规则在AI开源场景下面临实质性的规则缺失。

1. 开源AI的技术要素难以全部界定为“作品”

讨论是否构成开源标的之“衍生作品”的起点是开源标的本身应构成作品。如上分析，开源大模型中的模型权重、训练数据等技术要素的法律属性存在较大争议。在中国著作权法项下，“作品”通常要求系自然人基于智力活动创作形成的成果，并同时具备独创性以及能够以一定形式表现的特征。就模型权重而言，其本质是通过算法在海量数据训练过程中形成的参数集合，表现为大量数值化、结构化的技术结果，而非传统意义上由人直接完成并体现个性化表达的内容。在全国首例AI模型侵权案¹⁸中，法院就认为，模型训练阶段中优化模型结构和参数的行为属于为变身漫画成像创造生成工具的行为，非著作权法意义上的创作行为。在GEMA诉OpenAI案中，慕尼黑法院判决未采纳OpenAI主张的“模型并未‘存储’特定数据，而仅反映统计关联关系”的观点，法院认为，模型对训练数据的“记忆”构成版权意义上的复制行为¹⁹。在实质上，德国法院认可在特定条件下（即模型可近乎逐字再现原作的情况下），模型权重对受保护表达的储存行为构成版权法意义上的复制。美国版权局《版权与人工智能》报告第三部分有关生成式AI训练的内容也指出，若模型权重保留了或者记忆了作品的大量可保护表达，则模型权重可能触及作品衍生权。²⁰

可见，模型权重是否能够被认定为著作权法意义上的“作品”或训练数据的“衍生作品”，在现行法及实践下存在较大不确定性。同时，训练数据的构成也较为复杂，其既可能包含受著作权保护的作品，也可能包含事实、公共领域内容或者其他不受著作权法保护的要素，难以作出一体化、概括性的“作品”认定。因此，开源AI所涉及的技术客体并不能像传统开源软件中的源代码那样，当然地整体纳入

18. (2023)京73民终3802号

19. LG München I, Endurteil v. 11.11.2025 – 42 O 14139/24.慕尼黑地方法院在GEMA诉OpenAI案中逐一驳回OpenAI的技术抗辩，并认定OpenAI不符合《德国著作权法》第44b条项下文本与数据挖掘例外的适用条件。

20. U.S. Copyright Office, Copyright and Artificial Intelligence, Part 3: Generative AI Training (Pre-Publication Version), May 9, 2025, pp.30-32。报告指出模型权重是否构成复制件或衍生作品取决于其是否“retained or memorized substantial protectable expression”。参见<https://www.copyright.gov/ai/>。

著作权法中“作品”框架，这也使得以著作权客体为核心展开的传统开源协议解释路径，在开源AI语境下面临适用困难。

2. 开源AI场景下“衍生性”的判断与传统协议存在差异

在著作权法框架下，“衍生性”主要指“对原始表达进行创作性改编”。在传统软件中，改编通常表现为对原有源代码进行增删、重写或与其他代码合并，因此容易采用“是否基于原代码形成新的创造性表达”来判断衍生性。但大模型的微调、蒸馏、提示工程等操作，在技术层面与代码修改存在本质差异，直接套用现有规则将导致严重的适用困境。例如，对开源权重进行参数微调，是否构成传统协议下的“衍生”？通过知识蒸馏训练出的小模型，与原始权重在文件层面毫无关联，开源义务又该如何追溯？开源社区曾尝试应对这一挑战，例如在OSI讨论论坛上，有提案尝试定义“Derivative Materials”概念以覆盖知识蒸馏场景，但社区对其法律可执行性存在严重分歧²¹。在实践中，Meta的Llama 4社区许可协议试图通过合同条款来解决这一问题，其明确规定“使用Llama相关材料，或其任何输出、结果来创建、训练、微调或以其他方式改进一款会被分发或对外提供的AI模型，则必须在该AI模型名称的开头加入‘Llama’一词”。²²

（三）使用场景限制的缺失

从实践需求来看，传统开源协议已无法回应AI大模型在使用场景方面的特殊伦理与安全需求。大模型具有强大的通用能力，其滥用风险远超传统软件——可被用于大规模监控、自主武器系统开发、深度伪造生成等高风险场景。然而，传统开源协议无法对下游使用场景和能力施加限制。因此，行业中已出现大量附带使用场景限制的自定义协议，如Meta的Llama系列通过Acceptable Use Policy禁止将模型用于军事用途、暴力犯罪策划等场景。这表明，AI开源社区已经意识到纯粹的“无条件开放”模式不适用于大模型。

21.OSI Discuss, “Distillation and OSS Licensing”, December 2025, <https://discuss.opensource.org/t/distillation-and-oss-licensing/1333>。该讨论尝试定义“Derivative Materials”概念以覆盖知识蒸馏场景，但社区对其法律可执行性存在严重分歧。

22.Llama 4 Community License Agreement, 生效日为2025年4月5日，其中规定“If you use the Llama Materials or any outputs or results of the Llama Materials to create, train, fine tune, or otherwise improve an AI model, which is distributed or made available, you shall also include “Llama” at the beginning of any such AI model name”。参见<https://github.com/meta-llama/llama-models/blob/main/models/llama4/LICENSE>。

PART 004

大模型场景下的开源要件思考

（一）分层许可结构与衍生模型认定

基于大模型开源的边界要求，大模型开源范围至少应当包括代码、权重及训练数据说明等技术要素，故可建立分层许可结构，对代码、权重、训练数据以及配套文档等要素分别设立独立条款。具体而言，代码层可以沿用宽松型开源许可证，因为代码本身不直接承载模型能力，风险相对可控。权重层则需要引入更严格的使用条件，包括场景限制、安全义务和再分发规则。由于权利来源复杂，训练数据层应设置专门的开源声明要求，而非简单地以开源方式授权。这种分层设计，既能实现代码层面的充分开放，又能对真正承载风险的权重和数据加以合理规制。

在衍生模型认定方面，应摒弃“是否为衍生作品”的二元判断框架，考虑采用“实质性影响测试”作为触发开源义务的标准：如果衍生（下游）模型的核心功能或能力在实质程度上依赖于原始开源模型的权重、架构或训练成果，则应触发开源义务。这观点的依据在于，开源协议的制度目的是确保开源成果的延续性和可追溯性，其义务传导应以对原始贡献的实际利用程度为标尺，而非以著作权法意义上的“修改”为判断标准；参数层面的直接依赖触发完整开源义务，能力层面的间接依赖触发较轻的披露和声明义务。例如，在继续预训练和全参数监督微调时，下游模型参数实质性地源自原始权重，应认定为衍生权重，触发开源或声明义务；在参数高效微调（如LoRA）时，附加参数在推理时与基模权重矩阵合并，构成参数层面的依赖，应触发开源义务；知识蒸馏属于间接影响，产物在参数层面与原始模型无直接关联，但原始模型输出被内化为蒸馏模型自身能力，至少需披露蒸馏来源并保留原始许可声明；对于RAG集成和API封装，原始权重既未被修改也未被内化，一般不触发开源义务。

（二）训练数据的权利披露与处理方案

传统开源协议在训练数据权利处理方面存在根本性缺失。面对这一制度真

空，大模型的开源应对思路不是要求开发者对训练数据做出权利担保，而是通过披露机制将瑕疵风险显性化，建立合理责任隔离规则。大模型的开源要件中应要求发布者随模型权重提供标准化的“数据开源声明”，内容包括数据来源类别（网络抓取、授权数据集、合成数据等）、已知权利瑕疵的如实告知（是否包含可能受版权保护的内容、是否包含个人信息），以及对下游用户的明确风险提示。

同时，还可以考虑确立风险分配原则。例如，发布者通过数据开源声明如实披露已知瑕疵后，因其未披露的权利瑕疵产生的第三方索赔，由发布者自行承担；下游用户在合理信赖开源声明的前提下使用模型，若因发布者故意隐瞒已知瑕疵而受到追索，有权向发布者追偿；而对于声明中已明确披露的风险，则由下游用户自行评估并承担使用后果。此外，还可考虑设置隐私合规条款，明确因训练数据含有个人信息而产生的数据主体权利请求的处理机制，例如，由数据的实际控制方负责响应，并设计开源上下游链条的通知配合等处理方式。

（三）大模型价值链的整体责任分配机制

有关开源软件的侵权问题，传统开源协议的标准做法是“按原样提供”²³。这在传统软件时代基本可行，因为软件的功能边界相对明确，使用者对软件行为具有较高的可预见性和控制力。但大模型的输出具有直接影响现实应用场景的能力，其行为具有概率性、不可完全预见性，而且其价值链涉及多个主体，责任不能简单地全部推给使用者。

广州互联网法院审理的“奥特曼案”中，被告以“AI绘画功能是通过第三方服务商实现的，与被告无关”以及“被诉图片为原告主动制作生成”并以不存在直接获利证据等为由提出不侵权抗辩。而最终法院根据《生成式人工智能服务管理暂行办法》第22条第2款认定被告为“生成式AI服务提供者”，应当履行法定义务，即不得侵害他人依法享有的知识产权。此外，该案还从投诉举报机制欠缺、潜在风险提示欠缺、显著标识欠缺等角度论证被告具有主观上的过错，需要承担相应的赔偿。而在杭州互联网法院审理的“杭互奥特曼案”中，法院认定平台不是网络传播

23. 如MIT License声明“THE SOFTWARE IS PROVIDED ‘AS IS’, WITHOUT WARRANTY OF ANY KIND”. <https://mit-license.org/>.

内容的提供者，未直接实施受信息网络传播权控制的行为，不构成直接侵权，但平台因未尽合理注意义务，主观上存在过错，应承担帮助侵权的间接侵权责任²⁴。

上述案件的核心借鉴价值在于，法院已在实践中探索出“分类分层分别界定侵权责任”的裁判方法，即不是笼统地将责任归结于单一主体，而是根据各方在侵权链条中的具体行为和过错程度分别认定责任。基于上述司法实践的启示，大模型的开源要件应包含参与大模型价值链的各类主体作出清晰的角色定义：

- 1)原始开发者：完成预训练并首次发布权重的主体；
- 2)微调者：基于开源权重进行微调并再次发布的主体；
- 3)部署者：将模型集成于产品并向终端用户提供服务的主体；
- 4)终端用户：实际使用模型能力的自然人或组织。

在角色定义基础上，可以考虑对各方的核心义务可以考虑作出分项规定：

1)基础安全评估方面，原始开发者负主要责任，须在发布前完成基线安全测试；微调者须针对微调引入的新能力进行增量评估；部署者须针对具体应用场景进行适用性评估。

2)数据权利披露方面，由原始开发者承担主要责任，提供训练数据来源声明；微调者仅需披露微调数据来源即可。

3)有害输出治理方面，原始开发者须提供基础安全护栏并披露已知风险；微调者不得主动削弱原始安全护栏；部署者应对面向用户的实际输出承担主要责任。

4)监管合规方面，部署者承担属地监管合规的主体义务；原始开发者和微调者须提供必要的合规支持文档。

基于以上分析，需建立不同角色的责任分配机制：若部署者因原始开发者故意隐瞒的已知安全缺陷而遭受损害，有权向原始开发者追偿；若微调者明知原始权重存在特定安全风险，仍在高风险场景中部署且未采取防护措施，则不得就该风险向原始开发者追偿；因多方共同行为导致监管处罚的，按各方过错程度内部分担。上述责任分配框架可与主要司法管辖区的现行监管要求形成对应衔接。如中国《生成式人工智能服务管理暂行办法》第17条确立的大模型备案制度和安全

24. 杭州互联网法院（2024）浙0192民初1587号，杭州中级人民法院（2024）浙01民终10332号二审维持原判。

评估要求²⁵，这与原始开发者和微调者的基础安全评估义务相对应。欧盟《人工智能法案》中“提供者”的义务可对应协议中原始开发者和微调者的安全评估义务；“部署者”的义务可对应开源协议中部署者的属地合规要求。这种衔接既能使开源协议条款满足监管依据，也能帮助各方主体明确自身的合规责任。

PART 005

小结

大模型开源要件的重构，不仅是对许可证的技术性修订，更是对人工智能时代下“开源”制度理念的重新诠释。传统开源运动的核心精神——知识共享、协作创新、权利对等——在大模型语境下并未过时，但其实现路径必须随技术形态的根本性变革而进化。分层授权、实质性影响测试、数据披露机制与梯度责任分配，本质上是在回答同一个问题：当AI能力的载体不再是人类可读的代码，而是数以亿计的参数与海量数据的凝结，开源社区赖以运转的信任基础应当如何重建？这一问题的答案，将深刻影响未来全球AI创新生态的开放程度与治理边界。在这个意义上，新型大模型开源要件的设计，既是法律工程，也是对人工智能时代开放创新秩序的一次重要建构。

(张腴月对本文亦有贡献)



陈际红
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2288
chenjihong@zhonglun.com



吴小旭
非权益合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5087 2938
wuxiaoxu@zhonglun.com

25.《生成式人工智能服务管理暂行办法》第17条规定了算法备案要求；国家互联网信息办公室于2024年进一步发布了大模型备案的具体实施细则。

CHAPTER
02

全球布局：
IP 战略选址与落地路径



[全球布局策略]

中企出海核心市场知识产权 进入模式与策略

by 马远超 沈佳颖

知识产权的地域性特征，决定了在一国获得的专利权、商标权并不能自动延伸至他国领土。这一法律原则与当代企业全球化经营战略的现实之间存在的根本矛盾在于，当产品跨越国界时，知识产权的权利边界却止步于海关。对于出海的中国企业而言，这一矛盾具体转化为一个必须回答的战略命题，即如何在有限预算下，用恰当的进入模式，在目标市场获得有效的知识产权保护。

“区域化布局”正是对这一命题的回应。它并非简单指在全球各地递交申请文件，而是一套差异化的策略体系，具体而言，是指根据不同市场的法律传统、审查实践、司法环境与商业价值，确定进入的时机与路径，并对成本、效率与保护强度进行动态平衡。本节将系统解析五种核心知识产权进入模式，包括直接申请、区域协定、许可获取、合作开发及商业秘密保护，继而构建选择决策模型，并结合美国、欧洲、东南亚三大典型市场演示模式的具体应用，为企业提供可操作的区域化布局指引。

PART 001

知识产权进入模式全景解析

实践中，可供选择的进入模式呈现多元化的特征。不同的模式在成本、时间、保护强度、风险控制等方面各有优劣，适用于不同的商业场景，下文将逐一分析。需要说明的是，与专利权和商标权不同，版权依据《保护文学和艺术作品伯尔尼公约》在成员国范围内实行自动保护原则，作品创作完成即自动产生版权，无需履行申请或注册手续，¹因此本节重点讨论专利权和商标权的进入模式。

1. 《保护文学和艺术作品伯尔尼公约》第三条。

（一）直接申请模式：巴黎公约、PCT与马德里体系

直接申请是最传统、最基础的知识产权进入模式，指企业直接向目标国家或地区的知识产权主管机关提交专利申请或商标注册申请。在跨国申请场景下，主要依赖《保护工业产权巴黎公约》（以下简称“《巴黎公约》”）途径与《专利合作条约》（PCT）途径两条制度路径。巴黎公约途径的核心机制在于“优先权”。依据《巴黎公约》第四条，申请人在首次向任一成员国提交发明专利或实用新型申请后12个月内，可就同一发明在其他成员国主张优先权，后续申请被视为与首次申请同日提交。对于外观设计和商标，这一优先权期限则为6个月。这一机制为企业提供了有一定缓冲期，使其得以评估技术商业价值、确定目标市场并筹措申请费用。然而，巴黎公约途径要求企业在优先权期限内完成所有国家申请的程序性准备，时间压力较大。

PCT途径则提供了更充裕的战略缓冲。申请人只需提交一份PCT国际申请，即可在全部缔约国（截至目前共158国）同时产生申请效力。²PCT程序分为国际阶段与国家阶段：国际阶段完成形式审查、国际检索并可选择国际初步审查，形成关于专利性的初步意见；申请人可自优先权日起30个月（部分国家更长或更短³）内决定进入哪些国家的国家阶段，缴纳国家费用、提供译文并委托当地代理人。这一“集中申请、后期分案”的机制，使企业能够在获得检索报告和初步审查意见后再做商业决策，大幅降低了盲目进入多个国家的风险。

商标国际注册的马德里体系与PCT逻辑类似。申请人通过原属局向世界知识产权组织（WIPO）国际局提交一份国际申请，指定一个或多个马德里体系成员国，即可在各国产生商标注册申请的效力，后续由各成员国根据本国法律进行审查。

就三类途径的选择考量而言，对于核心市场、高价值技术，通常建议企业走PCT途径以获取充分的决策时间；对于已明确、紧急的市场，可在优先权期内直接通过《巴黎公约》提交国家申请；马德里体系则适合商标布局较广、预算适中的场景。

2.PCT缔约国名单，载世界知识产权组织（WIPO）官网，https://www.wipo.int/pct/zh/pct_contracting_states.html。

3.根据PCT条约第I章和第II章进入国家/地区阶段的期限(自优先权日起按月计)，载世界知识产权组织（WIPO）官网，https://www.wipo.int/zh/web/pct-system/texts/time_limits。

（二）区域协定模式：欧洲统一专利、欧亚专利、非洲ARIPO/OAPI

区域协定模式是直接申请模式的重要变体，允许申请人通过“一份申请、单一程序”在多个国家同时获得专利保护，本质上是一种高效的“批量进入”工具。

欧洲专利体系包含两条并行路径。其一是传统欧洲专利（EP），由欧洲专利局（EPO）集中审查授权后，在申请人指定的成员国“生效”，成为各国国家专利，由各国法院分别管辖。其二是2023年6月1日正式启动的统一专利（Unitary Patent）与统一专利法院（UPC）体系。⁴统一专利经EPO授权并登记后，在全部参与UPC框架的欧盟成员国（截至目前共18国）具有统一效力，权利人不得选择放弃某些国家，亦不得在各成员国分别转让或许可。UPC则作为统一专利和传统欧洲专利均可选择的专门法院，其判决在所有参与国同时生效。

这一新体系带来了战略机遇与风险的双重提升：权利人可通过一次诉讼同时覆盖多国，执法效率得到极大提升；但一旦专利被UPC宣告无效，将在所有成员国同时失效。因此，需要审慎评估风险后，再采取相应行动。

欧亚专利组织（EAPO）依据《欧亚专利公约》设立，成员国包括俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、亚美尼亚等8个国家。⁵申请人向EAPO提交一份申请，经审查授权后在所有成员国自动生效，与统一专利类似但无诉讼集中机制。

非洲的区域体系呈现“双语双轨”格局。非洲知识产权组织（OAPI）涵盖17个法语区国家，实行“单一专利”制度，即一份OAPI申请获得授权后在所有成员国自动生效，且不得选择部分国家。⁶非洲地区工业产权组织（ARIPO）涵盖22个英语区国家，授权后需在各指定国落地登记生效，具有一定选择性。⁷

区域协定的战略价值在于降低成本、提高效率，一份申请覆盖十余甚至数十国，费用远低于逐个国家的单独申请。但风险在于部分体系的捆绑效应，例如OAPI和统一专利均不允许选择部分国家申请，权利人需充分评估该体系内全部国家的商业价值和执法环境再进行决策。

4.统一专利法院（UPC）官网，<https://www.unified-patent-court.org/>。

5.欧亚专利组织（EAPO）官网，<https://www.eapo.org/>。

6.非洲知识产权组织（OAPI）官网，<https://oapi.int/en/>。

7.非洲地区工业产权组织（ARIPO）官网，<https://www.aripo.org/member-states>。

（三）许可/转让获取模式

许可与转让是企业获取知识产权的另一类重要路径，尤其适用于自身研发基础薄弱但急需进入市场的场景。许可模式下，知识产权所有权不发生转移，被许可方可在约定范围内使用知识产权并支付许可费；转让模式下，知识产权所有权彻底变更。

标准必要专利（Standard Essential Patents, SEP）的FRAND许可是当前最受关注的许可场景。在标准化技术领域（如通信、物联网），企业若想生产和销售符合标准的产品，往往无法绕开SEP指向的核心技术。这些专利由标准制定组织中的权利人持有，且权利人通常须向标准实施者作出“公平、合理、无歧视”（Fair, Reasonable and Non-Discriminatory, FRAND）的许可承诺。对于希望快速进入市场的企业而言，通过FRAND许可获取SEP，是一种被动获取路径，即企业作为实施者，需主动向SEP持有人请求许可，以获得实施标准所必需的专利授权。然而，实践中FRAND许可的谈判充满复杂性，权利人可能主张过高许可费或拒绝许可，实施者则可能面临禁令威胁。2025至2026年间，全球SEP政策格局发生深刻变化，美国专利商标局（USPTO）于2025年12月成立SEP工作小组，明确转向“强保护”立场，主张SEP持有人理应获得禁令救济等强力执法保护；⁸欧盟委员会则于2025年10月撤回了酝酿已久的《关于标准必要专利和修订(EU)2017/1001号条例的提案》和《人工智能责任指令》，将治理重心从行政监管转向司法裁决，德国法院与UPC在FRAND抗辩审查中的作用日益凸显。⁹这些变化直接影响企业通过许可路径获取SEP授权的难度、成本与谈判策略，企业在选择许可模式时需密切关注目标市场的司法动向，必要时提前寻求专业法律意见，避免因许可失败而被迫退出市场。

专利池与集体许可是另一重要机制，尤其在音视频编解码（如AAC、HEVC）、物联网等专利密集型领域，专利池提供“一站式”许可，简化了双边谈判

8. 美国专利商标局宣布成立SEP工作组公告，载美国专利商标局（USPTO）官网，<https://www.uspto.gov/subscription-center/2025/uspto-announces-sep-working-group>。

9. SEP条例立法进程，载欧洲议会立法追踪页面，<https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-legal-affairs-juri/file-patent-licensing-package-1>。

的复杂流程。

许可模式的成本结构具有特殊性，前期费用通常因无需支付高昂的申请和维护费而较低，但长期需按销售额支付持续许可费。对于市场确定性不高的场景，许可模式可降低前期沉没成本；但对于核心、高频使用的技术，长期累积的许可费可能远超直接申请的成本，需要精细测算评估。

（四）合作开发、合资与技术入股模式

合作模式指企业通过与当地实体合资、合作研发或以技术作价入股的方式，实现知识产权的市场进入与价值实现。这类模式常见于市场准入受限的行业，或需要本地渠道、生产能力配合的场景。

技术出资的知识产权归属是合作模式的核心法律问题。实践中，常出现“背景IP”（合作前各自拥有的IP）、“前景IP”（合作过程中产出的IP）、“改进IP”（对前景IP的改进）三类权利的归属争议。中国国家市场监督管理总局2026年2月颁布、6月1日起施行的《商业秘密保护规定》对技术秘密出资场景下的保密义务作出了重要规范，明确将通过参与研发、生产、检验、认证等活动而知悉商业秘密的主体列为保密义务主体，为技术出资方的权益保障提供了新的制度依据。¹⁰

典型案例方面，在（2021）最高法知民终814号案中，某锂电池技术持有者以技术秘密作价5000万元入股甲公司，约定将该技术秘密交付甲公司使用。然而，技术持有人仅交付了部分技术秘密后，即携该技术与第三人合作成立乙公司，经营范围与甲公司基本重合，导致甲公司部分建成的生产线瘫痪。最高人民法院二审认定，技术持有人尚未交付的部分技术秘密，甲公司享有请求交付的合同债权；第三人故意侵害该商业秘密合同债权，不当攫取甲公司交易机会、破坏其竞争优势，违反诚实信用原则和商业道德，构成不正当竞争行为，法院判决技术持有人与第三人连带赔偿甲公司经济损失5000万元。这一案例揭示了技术出资模式中的核心风险，即目标公司对技术出资方后续行为的监督存在现实困境，尤其是在技术尚未完全交付、生产线尚未建成的情况下，难以有效阻止技术出资方

10.《商业秘密保护规定》2026年2月24日国家市场监督管理总局令第126号公布，自2026年6月1日起施行。

将技术转投其他实体。因此，企业在合作协议中应当明确约定：技术交付的时间节点与验收标准、技术出资方的排他性义务（不得将同一技术用于其他实体）、违约责任（包括预期违约的赔偿机制）以及改进成果的归属。此外，企业还应在合作过程中保留技术交付、沟通记录、融资谈判等环节的书面证据，以便在发生争议时能够充分证明技术出资方的违约或不正当竞争行为。

（五）商业秘密保护模式

商业秘密保护与专利保护构成知识产权保护策略的“两极”。在出海场景下，商业秘密作为一种进入模式，无需在目标市场履行申请或注册手续，只要采取合理的保密措施并满足当地法律要件即可获得保护。这一特性使其成为部分场景下的务实选择，但也带来跨境维权举证难、执法差异大等风险。

企业在进入欧美市场时，可以从以下维度进行决策：其一，技术能否被反向工程？若产品上市后竞争者可通过合法拆解分析获知技术方案，则应当优先考虑在目标市场申请专利；若系配方、算法、工艺参数、源代码等难以反向工程的信息，商业秘密保护更具优势。其二，技术生命周期与目标市场专利审查周期如何匹配？对于快迭代产品，专利审查周期可能长于产品市场寿命，此时商业秘密策略更为合理。其三，目标市场的商业秘密执法环境如何？美国《保护商业秘密法》（Defend Trade Secrets Act）提供了相对高效的联邦民事救济，但单方临时禁令等特殊措施的适用条件较为严格；¹¹欧盟层面虽已实现法律框架的统一，但部分成员国（如法国、意大利）的商业秘密诉讼周期较长、举证成本较高，企业在进入具体市场之前，需要对目标国家的司法实践和执法效率进行充分调研，以评估维权的实际可行性。

值得关注的是，6月1日起施行的《商业秘密保护规定》第二十九条确立了域外管辖规则：“**在中华人民共和国境外实施侵犯商业秘密行为，扰乱境内市场竞争秩序，损害境内经营者合法权益的，依照反不正当竞争法以及有关法律的规定处理。**”这意味着，当中国企业的商业秘密在海外被侵犯且同时损害国内市场竞争秩

11. Defend Trade Secrets Act of 2016, Pub. L. No. 114-153, <https://www.wipo.int/wipolex/zh/legislation/details/16087>.

序时，企业可依据该规定向国内监管机构寻求救济，企业在海外面临高成本诉讼时，可利用国内法律进行牵制或寻求行政保护。因此，企业在出海前应同步建立国内严密、可溯源的商业秘密保护体系，以实现内外协同。

PART 002

知识产权进入模式选择的决策框架

上述五种模式在实际布局中往往需要组合使用，而非非此即彼的选择。企业可以从以下三个维度进行综合判断。

第一，市场商业价值。对于预期收入高、企业拟长期深耕的核心市场，应当优先选择直接申请或区域协定模式，以获得最强的排他权。对于价值中等或存在不确定性的市场，可先通过PCT途径观望，或者采取许可获取模式以降低前期沉没成本。对于商业价值较低或仅为防御性目的的市场，商业秘密保护则更为经济。

第二，技术反向工程的难易程度。如果产品上市后竞争者能够通过合法拆解、化学分析或逆向软件获知技术方案，则专利保护是必要的；如果技术属于配方、算法、工艺参数、源代码等难以通过反向工程获取的信息，商业秘密保护更具优势，且可以避免因专利申请公开而向竞争对手披露核心技术信息。

第三，目标市场的执法环境与诉讼成本。在美国、德国等保护强度高、诉讼机制健全的国家，专利权能够发挥较强的排他效果，权利人可通过禁令快速制止侵权。但在部分东南亚或拉美国家，专利维权周期长、成本高、赔偿额低，此时商业秘密可能成为更务实的选择。企业应当对目标市场的司法效率、历史判例、律师费用等进行调研，并在此基础上权衡不同进入模式的预期收益。

基于上述维度，企业可以遵循以下简化决策逻辑：核心技术且市场价值高→优先考虑PCT或区域协定申请专利；核心技术但难以反向工程→优先商业秘密保护；辅助技术或低价值市场→许可获取或防御性公开。

PART 003**主要市场的模式组合应用**

不同区域的法律环境和商业生态差异显著，下文以美国、欧洲、东南亚三个典型市场为例，简要说明如何组合应用上述模式。

（一）美国市场

建议采用“核心专利（PCT进入+临时申请+延续申请）+外围商业秘密+商标使用声明”的全模式组合。同时关注美国国际贸易委员会（ITC）的337调查程序，该程序可发出排除令禁止侵权产品进入美国，是比联邦法院诉讼更快捷的救济途径。¹²企业在进入美国前，建议委托律师进行自由实施分析（Freedom to Operate, FTO），系统性地评估计划推出的新产品、新技术或新服务，是否会侵犯他人在当前有效期内及特定地域受保护的专利权，避免故意侵权导致惩罚性赔偿。

（二）欧洲市场

核心策略在于传统欧洲专利与统一专利之间的权衡。对于高价值、稳定性强的核心专利，建议请求统一专利效力并接受UPC管辖，以便通过一次诉讼覆盖多国。对于稳定性存疑或权利范围可能受到挑战的专利，建议走传统欧洲专利路线，仅在德国、法国等核心国家生效，以减少“一次诉讼、全体失效”的风险。在商标方面，欧盟商标（EUTM）可一次覆盖全部成员国，费用远低于各国单独申请。

（三）东南亚市场

鉴于各国制度碎片化、执法参差不齐，建议采取“新加坡枢纽申请+ASPEC加速+商标马德里注册”的模式。企业可先在新加坡获得专利授权，再通过东盟专利审查合作（ASPEC）请求其他成员国加速审查。¹³对于工艺类技术或配方，优先

12.关于337号调查的说明，载美国国际贸易委员会（ITC）官网，https://www.usitc.gov/about_section_337.htm。

13.ASEAN专利审查合作（ASPEC）官方说明，载ASEAN IP官网，<https://www.aseanip.org/aspec>。

考虑商业秘密保护而非申请专利；对于易被仿制的品牌标识，应尽早通过马德里体系向主要目标国（如印尼、越南、泰国）申请商标注册。

PART 004

结论

综上所述，知识产权区域化布局的核心，不是盲目追求在全球所有市场都获得最强保护，而是基于市场价值、技术特征与区域环境的综合判断，审慎选择并组合不同的进入模式。建议企业建立区域知识产权地图，制定分级策略，将目标市场分为核心、重要、边缘三个层级，分别匹配不同的进入模式。同时保持动态调整，每年度复审布局策略，并关注制度窗口期。唯有将知识产权进入模式从“被动应对”升级为“主动设计”，企业方可在全球竞争中构筑可持续的知识产权护城河。



马远超
合伙人
知识产权部
上海办公室
+86 21 6061 3310
myc@zhonglun.com



[布局战略研判]

谋定后动：
FTO分析与IP尽职调查实务要点

by 杨黎峰 兰琪 操寒

随着中国企业全球化进程的加速，知识产权已从企业“法律事务”的从属议题，上升为决定出海成败的战略变量。根据中国知识产权研究会发布的《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》报告，2024年中国企业在美专利诉讼新立案587起，较上一年增长31.03%，专利诉讼平均判赔额达280.3万美元；涉美“337调查”案件24起，其中95.83%由专利侵权引发。¹这一高发态势在2025年并未减缓，2025年上半年美国新增知识产权诉讼立案共计8874件，同比增长24.11%，其中涉及中国企业的案件达737件，且中国企业作为被告的案件占比超过七成²，凸显中国企业在美知识产权诉讼中的被动应诉地位。与此同时，美国专利诉讼的应诉成本亦居高不下，根据相关统计，争议金额在100万至1000万美元区间的专利案件，按每件专利计，仅到证据开示与权利要求解释（Discovery/Claim Construction）阶段的中位成本即约60万美元，若持续推进至审判及上诉（Trial & Appeal）阶段则约100万美元，复杂技术案件的成本还可能在此基础上增加50%。³

面对如此高昂的诉讼成本与败诉风险，“事后救火”的应对思维已难以适应出海实践需要。企业真正应当建立的，是基于侵权风险的“事前研判”合规逻辑——在产品、技术、品牌正式落地目标国之前，系统开展自由实施分析（Freedom to Operate，以下简称“FTO分析”）与知识产权尽职调查（Intellectual Property Due Diligence，以下简称“IPDD”），为企业出海决策提供风险地图与资产底盘的双重支撑。

本文旨在系统梳理FTO分析与IPDD的内涵、方法、实务要点与协同逻辑，为企业出海前的战略研判提供可操作的路径参考。本文承接前上一章对全球知识产权合规环境的宏观梳理，转入对微观行动工具的聚焦剖析。

1.中国知识产权研究会发布《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》报告。
2.北京海通国际知识产权研究院发布的《2025上半年中国企业涉美知识产权纠纷趋势报告》
3.The American Intellectual Property Association (AIPAA) 2023 Economic Survey

PART 001

事前研判：出海知识产权合规的底层逻辑

实践中，不少企业对出海知识产权风险存在侥幸心理，对风险认知仍停留在“被告之后再应对”的事后救济思维。这种思维在国内市场或许还有侥幸空间，可一旦进入知识产权保护制度成熟、诉讼成本高昂的欧美市场，往往会使企业陷入被动应诉困境。更为严峻的是，在英美法系国家，一旦败诉，企业不仅面临金钱赔偿，还可能遭遇禁令（Injunction）——这意味着产品可能被直接逐出目标市场。对于以硬件或核心技术为立身之本的企业而言，一纸禁令的杀伤力远超金钱赔偿。

正因如此，将知识产权风险研判前置至出海决策的起始环节，而非留待产品落地后的被动应对，方为出海合规的底层逻辑。战略研判的核心价值在于：

- **识别风险于未然：**在产品准备出海、开拓海外市场前，提前发现可能构成障碍的第三方知识产权，为技术规避设计、许可谈判或专利无效挑战留出时间窗口；
- **明晰自身资产底盘：**全面核查自有知识产权的权属清晰度、地域覆盖度与专利稳定性，避免“以为已获保护，实则存在缺口”的认知偏差；
- **支撑商业决策：**无论是市场准入选择、定价策略，还是并购合作中的估值谈判，知识产权研判结论均为关键决策依据；
- **构建防御纵深：**通过提前布局自身专利与商标，构建攻防兼备的知识产权组合，形成交叉许可与反制能力。

可以说，战略研判做得越充分，出海的“安全边际”就越宽。下文将就其中两大核心工具——FTO分析与IPDD——逐一剖析。

PART 002

向外审视：FTO分析的方法论与实务要点

1、FTO分析的内涵与功能边界

FTO分析，是指针对某一特定产品或技术方案，在特定国家或地区范围内，

检索和分析可能构成专利侵权障碍的**有效**第三方专利权利要求，并据此评估该产品或技术方案在该地域自由实施的风险等级。

理解FTO分析，需把握三个关键限定：

其一，**地域性**。专利权具有严格的地域性，一件中国专利在美国并不构成权利障碍。因此，FTO分析的范围必须与产品的目标销售（包括许诺销售）国、生产制造国等相对应，而非泛泛而论“全球检索”。

其二，**有效性**。只有**有效存续**的专利才构成障碍。已过期、被宣告无效、因未缴年费而终止的专利，不再构成FTO分析的关注对象。但需注意，PCT国际专利申请、处于审查阶段的专利申请（尤其是已公开但尚未授权的申请）同样需要跟踪，因其一旦获得授权即可能构成后续障碍。

其三，**特定性**。FTO分析针对的是**具体的产品或技术方案**，而非抽象的技术领域。脱离具体技术特征谈“某领域FTO”，没有法律意义。

FTO分析的核心功能，是给出一份基于权利要求比对的风险评级：高风险、中风险、低风险，或“未发现明显障碍”。需要强调的是，**FTO报告提供的是“风险概率”而非“侵权定论”**——它不等同于法院的侵权判决，而是基于专业判断的决策参考。

2、FTO分析的关键步骤

一份扎实的FTO分析，通常包含以下步骤：

（1）明确分析对象与目标地域

这是最容易被忽视却最关键的一步。需要将“产品”拆解为可比对的技术特征——是整机产品，还是某一核心模块？是某项工艺方法，还是某种材料配方？分析对象的颗粒度直接影响检索的精准度与结论的可信度。

目标地域的确定，则应覆盖产品的**制造地、销售地、使用地等**。例如，产品在欧洲组装、销往美国，则FTO分析至少需覆盖美国与相关欧洲国家。

（2）专利检索与筛选

在目标地域的专利数据库中，按技术特征构建检索式，检索已授权且有效的

发明专利（部分地区还需关注实用新型）。检索策略上，需平衡“查全率”与“查准率”——查全率不足可能遗漏关键障碍专利，查准率不足则会令后续比对工作陷入海量噪音。

检索完成后，首先通过摘要、独立权利要求进行初筛，剔除明显不相关的专利；再对初筛保留的专利逐件研读权利要求，进入深度比对环节。

（3）权利要求比对与侵权风险分析

这是FTO分析的技术核心。将产品技术特征与专利权利要求的技术特征逐项比对，运用专利侵权的判断原则进行分析：

- **全面覆盖原则：**产品是否包含权利要求的全部技术特征？若缺少任一技术特征，原则上不构成字面侵权；
- **等同原则：**即使产品技术特征与权利要求字面不同，若属于“以基本相同的手段、实现基本相同的功能、达到基本相同的效果，且本领域技术人员无需创造性劳动即可联想到”的情形，仍可能构成等同侵权（以中国专利侵权判定规则为参照，各国等同原则的具体标准存在差异）。

需要特别提示的是，**权利要求的保护范围应以“权利要求书”为准，说明书及附图用于解释权利要求**。此外，专利申请审查过程中的意见陈述与修改历史（可能触发禁止反悔原则的适用）也可能限缩权利要求的解释范围。实务中，一些FTO分析过度依赖说明书内容判断保护范围，这是对专利法基本原则的误用。

（4）风险分级与应对建议

基于比对结果，对每一件相关专利给出风险评级，并针对高风险专利提出应对策略：

- **规避设计（Design-around）：**调整产品技术方案，使其落入权利要求保护范围之外。这是成本最低、效果最彻底的应对方式，但需在产品研发早期介入；
- **许可谈判：**与专利权人协商获取许可，需评估许可费率、许可范围与谈判筹码；
- **专利权挑战/撤销：**若认为专利权稳定性存疑，可启动无效宣告程序（各国程序不同，如美国的双方复审程序IPR、欧洲专利局的异议程序EPO Opposi-

tion等)；

- **风险承担：**在风险可控、商业利益明确的情况下，经评估后选择“带险出海”，但需预留诉讼应对预案与资金。

【实务案例一】笔者此前曾为某智能制造企业出海欧洲市场提供FTO分析服务。在检索环节发现，该企业核心产品的一项技术特征可能落入德国某专利权人的独立权利要求保护范围。经深度比对与等同原则分析，确认存在较高侵权风险。据此，笔者协助企业在产品研发阶段即启动规避设计，通过调整该技术特征的实现方式，使产品技术方案落入权利要求保护范围之外，最终保障了产品在欧洲市场的顺利上市。

3、FTO报告的功能与局限

FTO报告是企业出海决策的重要依据，但必须清醒认识其功能边界。

FTO报告能够实现的功能：

- 识别已知的、可检索到的专利障碍；
- 为规避设计、许可谈判、专利权无效挑战提供方向；
- 在后续可能的诉讼中，可能作为企业已尽合理注意义务的佐证之一（在某些法域，这关乎故意侵权（Willful Infringement）的认定）；
- 为投资人和合作方提供知识产权风险的可信披露依据。

FTO报告无法保证的事项：

- **无法穷尽所有风险：**专利数据库存在检索盲区，部分未公开的专利申请（如尚未满18个月公开期的申请）无法被检索到，这是FTO分析的固有局限；
- **不等同于不侵权保证：**FTO结论仅为基于分析时点作出的专业判断，但法院在具体案件中可能作出不同认定，权利要求的解释也可能因诉讼中的主张而发生变化；
- **无法预判未来授权的专利的保护范围：**处于审查阶段的专利申请，其权利要求可能在授权时被修改或限缩，最终保护范围存在不确定性；

● **时效性有限：**专利状态是动态的，新专利会不断公开、授权，FTO报告的结论会随时间推移而需更新。

正因如此，负责任的FTO报告应在结论部分明确披露分析的方法论、检索范围、时点限制与未覆盖事项，避免给企业造成“零风险”的错觉。

PART 003

向内审视：知识产权尽职调查的核心维度

如果说FTO分析是“向外审视”，识别第三方可能设置的专利障碍；那么知识产权尽职调查则是“向内审视”与“向对方审视”——既核查自身的知识产权资产底盘，也审查交易对手或合作方的知识产权真实性。

1、尽职调查的双重场景

知识产权尽职调查通常在两类场景中启动：

场景一：自我盘点型——出海前的知识产权资产核查

企业在正式启动出海战略前，需对自有知识产权资产进行全面清查，厘清三个核心问题：企业拥有哪些知识产权资产？这些资产的权属是否清晰，相关知识产权保护是否到位？这些资产能否在目标市场为企业提供有效保护？

此类自查的价值在于，许多企业对自身知识产权的认知与实际情况存在显著偏差——“以为已申请”实则遗漏了关键市场国家的布局，“以为权利归属于公司”实则发明人个人另有约定，“以为专利权稳固”实则存在稳定性隐患。出海前未作核查，至海外遭遇挑战时才发现保护漏洞，往往为时已晚。

场景二：交易对手型——并购、投资、合作中的知识产权核查

在企业并购、技术许可、合资合作、投融资等交易场景中，需对交易标的涉及的知识产权进行核查，以评估标的知识产权是否真实存在，权属是否清晰可转移；是否存在质押、许可负担或权属争议；是否存在可能影响交易价值的诉讼、无效挑战或侵权风险；标的知识产权的商业价值与稳定性是否能够支撑交

易对价。

全面的知识产权尽职调查，往往是交易定价与风险条款谈判的核心依据。

2、核心核查要点

无论是自我盘点还是交易对手核查，一份完整的知识产权尽职调查通常覆盖以下要点：

（1）知识产权资产清单的完整性与准确性

核对专利、商标、著作权、商业秘密、域名等全部知识产权资产清单，确认每一项资产的基础信息（申请号、授权号、申请日、授权日、权利人、地域、状态）准确无误。实务中，资产清单与官方登记信息无法匹配的情况屡见不鲜——权利人名称变更未登记、年费漏缴导致权利终止等，均为高频问题。

（2）权属链条的清晰性

这是尽职调查的重中之重，需追溯每一项核心知识产权的权属来源：

- 职务发明与个人发明的界定是否清晰？发明人是否签署了完整的权属转让文件？
- 若涉及合作研发、委托开发，合作或委托协议中的知识产权归属条款是否明确？是否存在“共有”导致处分受限的隐患？
- 若知识产权经历过转让，每一次转让的手续是否完备？是否已完成官方变更登记？
- 是否存在发明人离职后主张权属的潜在争议？

权属瑕疵是企业收购、并购与知识产权商业化中最隐蔽也最致命的风险之一。一件“看似权利归属清晰”的核心专利，可能因早期发明人未签署转让文件而埋下权属争议的重大隐患。

【实务案例二】在笔者办理的某跨境技术并购项目中，IPDD阶段核查发现，目标公司的一项核心专利虽登记于该公司名下，但主要发明人系自竞争对手处离职，且未签署完整的权属转让文件，存在职务发明权属争议的潜在风险。该发现直接

影响了交易对价与交割条件的设置，最终交易协议中增设了专项陈述保证与赔偿条款。

（3）有效性与稳定性评估

- 有效性：专利是否处于已授权且维持有效状态？年费是否按时缴纳？商标是否仍在有效期内且已完成续展？

- 稳定性：专利权是否可能被无效？这需结合检索到的专利、非专利类现有技术，或者在专利申请日前是否存在使用公开的情形进行初步评估。一件稳定性存疑的核心专利，其商业价值将大打折扣。

（4）地域覆盖与布局缺口

将知识产权资产清单与企业的目标市场地图叠加，识别“布局缺口”——哪些关键市场尚未获得专利或商标保护？哪些核心技术的海外布局仍为空白？对于出海企业而言，“国内有专利、海外无布局”是最常见的战略短板。根据国家知识产权局《2025年中国专利调查报告》，在参与调查的企业中，向海外提交过专利申请（含PCT、巴黎公约等途径）的企业占向海外出口过产品企业的比例为24.7%。⁴一旦产品进入海外，自有技术无法在当地获得保护，反而可能被竞争对手在当地抢先布局，形成反向制约。

【实务案例三】笔者曾为某新材料企业提供出海知识产权合规审查服务。经IPDD盘点发现，该企业核心产品虽在国内已获得完善的专利保护，但在主要目标市场（美国、欧洲、东南亚）均未提交专利申请，且其中部分技术已被竞争对手在当地抢先布局。这一发现促使企业紧急启动海外专利布局补申请程序，并据此调整了市场进入时序。

4.国家知识产权局《2025年中国专利调查报告》。

(5) 负担与限制

核查知识产权是否存在质押、独占许可、排他许可等权利负担，这些负担可能限制知识产权的自由处分或商业化运用。在并购交易中，若标的核心专利已向第三方授予独占许可，买方购得专利权后却无法自由实施，将构成重大交易风险。

(6) 诉讼与争议历史

检索标的知识产权涉及的诉讼、无效宣告、异议等程序历史，评估争议频次、败诉率与典型争议点。高频诉讼既可能反映知识产权价值较高（值得被挑战），也可能暗示稳定性问题，需结合具体案情判断。

(7) 商业秘密保护体系

对于以技术秘密形式保护的核心技术（如配方、工艺参数、算法），需核查保密制度、保密协议签署情况、离职员工竞业限制安排等。商业秘密的尽职调查难度高于专利——它不依赖登记，而依赖企业的保护措施是否“合理且充分”。缺少有效保护措施的商业秘密，可能在出海过程中因跨境传输、人员流动而流失，且事后救济极为困难。

3、实务中高频出现的风险信号

基于实务经验，以下几类风险信号值得高度警惕：

- **权属文件缺失或矛盾**：发明人未签署转让文件、转让链条断裂、登记权利人与实际权利人不一致；
- **年费或续展疏漏**：因管理疏忽导致核心专利或商标失效，此类问题在快速成长企业中并不罕见；
- **海外布局严重滞后**：核心产品已在海外销售多年，但关键市场仍无专利布局，甚至已被竞争对手在当地抢先申请；
- **共有权隐患**：合作研发产生的知识产权约定共有，但共有方之间的处分规则不明，导致后续商业化或处分受阻；
- **许可负担未披露**：交易中未如实披露已授予第三方的许可安排，导致买方估值失误；

- **商业秘密保护缺失**：缺乏保密制度、未签署保密协议、核心技术人员无竞业限制，技术秘密处于无保护状态。

上述信号一旦出现，往往意味着交易定价需重新评估，或出海前需先行修补知识产权资产漏洞。

PART 004

协同闭环：从单点分析到战略研判体系

值得强调的是，FTO分析与IPDD并非彼此孤立的两项工作，而是战略研判体系中相互呼应的两个环节。二者的协同，构成了出海知识产权布局决策的完整信息基础：

- **FTO向外审视**，识别第三方可能设置何种障碍；
- **IPDD向内审视**，厘清企业自身掌握何种资产。

二者结合，方能回答“企业在目标市场的知识产权攻防位势如何”，进而决定：是否需要补充布局？是否需要规避设计？是否需要启动许可谈判？是否需要调整市场进入策略？

更进一步，战略研判还应纳入第三个维度——**竞争对手知识产权情报分析**：主要竞争对手在目标市场的专利布局重点在哪里？其权利要求覆盖了哪些技术路线？其近期申请动态指向何种产品方向？这些情报既能辅助FTO分析聚焦高风险专利，也能为自身布局提供“卡位”参考。

最终，所有研判信息汇入一个决策闭环：**风险识别** → **资产盘点** → **竞争情报** → **布局决策** → **动态更新**。出海知识产权战略不是一次性的静态分析，而是一个需随市场拓展、技术迭代、竞争对手动态持续校准的动态过程。

PART 005

结语

企业出海的知识产权合规，真正的胜负手往往不在出海之后的诉讼应对，而在出海之前的战略研判。一份扎实的FTO分析，可以使企业提前识别并规避目标市场的专利障碍；一次彻底的知识产权尽职调查，可以使企业清晰认知自身资产的权属状况、地域覆盖与稳定性短板。当“向外审视”的风险地图与“向内审视”的资产底盘均得以清晰呈现，企业方能在全球化布局中从容落子。



杨黎峰
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2041
cliffyang@zhonglun.com



兰琪
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5837 2838
lanqi@zhonglun.com



[全球商标布局]

全球商标全生命周期 布局策略

by 颜娟

PART 001**全球商标全生命周期布局的背景与意义**

当前，经济全球化进入新阶段，数字经济与跨境电商的快速发展打破了地域市场壁垒，中国企业出海已从“可选路径”转变为“必然趋势”。世界知识产权组织（WIPO）《2025年马德里体系年报》显示，2025年中国企业通过马德里体系提交的国际商标申请达5,636件，位居全球第三。当前全球企业跨境商标布局需求持续增长，商标地域性与全球市场扩张的矛盾日益突出，海外商标抢注、侵权纠纷、权利失效等问题频发。

商标作为品牌的“法律身份证”，其保护不再局限于单一国家，而是需要构建全球化、体系化的保护网络。传统单一国家零散注册模式已无法适配企业全球化经营需求，存在布局滞后、保护范围狭窄、管理低效、风险防控薄弱等突出问题。在此背景下，以全生命周期视角统筹全球商标布局，实现从品牌策划到商标终止的全流程管控，成为企业破解海外商标保护困境、夯实全球化发展根基的关键举措。

全球商标全生命周期布局对出海企业具有极强的实操价值：其一，帮助企业提前规避海外商标抢注、驳回、侵权等风险，降低品牌维权成本；其二，明确各阶段核心工作，优化商标注册、维护、保护流程，提升商标管理效率；其三，构建全方位商标保护体系，筑牢品牌壁垒，抢占全球市场竞争先机；其四，盘活商标无形资产，通过许可、转让、质押等方式实现品牌资产增值，助力企业提升全球化估值；其五，规范商标终止环节操作，避免资产闲置与品牌错配，实现商标资产全周期价值最大化。

PART 002**全球商标全生命周期的概念与阶段划分**

商标全生命周期指商标从品牌策划、命名、检索、注册、审查、维护、保护，直至注销、放弃、无效或转让的完整法律与管理周期，兼具法律属性（须遵

循各国商标法)与管理属性(常态化监控、风险防控、资产运营)。

全球商标全生命周期布局,是企业基于全球化战略,结合各国法律规则与市场差异,统筹商标确权、维护、保护与运营,防范跨境风险,以实现全球商标价值的最大化。

该周期划分为六大阶段:

(一) 规划期——前置风控, 决定注册成功率

品牌命名兼顾显著性与全球文化适配,应规避语言禁忌与负面语义;全球检索覆盖商标库、域名、商号、社交媒体,排查近似与在先权利冲突;风险评估对标各国审查原则,输出标准化报告;布局按国别(核心/潜力/观望)与分类(核心+关联+防御)双维规划。

(二) 申请期——高效确权, 低成本覆盖多国

国内基础申请是马德里注册的前提,须保证图样与分类一致。马德里国际注册以“一份申请、多国覆盖”优势适配多市场需求。未覆盖或审查特殊的国家,采用单一/区域注册,灵活应对差异化规则。

(三) 审查期——主动化解驳回与异议

商标注册流程贯穿规范化审查与主动维权应对全链条:形式审查聚焦申请材料的合规性与规范性核验,实质审查则重点审查商标显著性、是否存在在先权利冲突等核心要件。针对审查阶段出现的驳回情形,企业需在法定期限内及时提起复审;面对第三方异议,应按期完成答辩并充分提交商标权属、使用及独创性证据,夯实权利基础。若收到不利裁定结果,企业可通过提起行政诉讼进行权利救济,全方位保障商标申请顺利确权,完善全周期风险防控布局。

(四) 维护期——常态运维, 防范权利失效

商标确权后需落实常态化运维管理,防范权利失效风险。企业应规范商标日常使用,完整留存合同、票据、宣传物料等核心使用证据,积极应对海外各国不

使用撤销风险。建立季度化全球商标监测机制，及时排查境外新增近似申请与侵权行为。严格把控商标续展节点，在有效期届满前及时办理续展，合理利用法定宽展期；企业主体信息变更时，同步完成各国商标信息变更备案。同时，商标许可、转让等权属变动行为，均需签订书面合同并依法备案，保障商标权利流转合规可控。

（五）保护期——立体化维权

搭建线上线下一体化的全球商标保护体系，实施分层立体化维权。针对普通侵权行为，优先通过行政渠道快速维权，兼顾效率与成本；对重大侵权案件，通过民事诉讼追责止损，情节恶劣、涉嫌刑事违法的，依法启动刑事追责。同步完善跨境保护布局，办理商标海关备案，拦截跨境侵权商品；在全球主流电商、社交平台完成品牌备案，开通快速维权通道，及时下架侵权商品，全方位守护海外品牌权益。

（六）终止期——合规处置存量

以商标资产优化为核心，合规处置存量商标，实现知识产权资源高效利用。对无使用价值、长期闲置的商标，主动注销以精简无效资产；针对他人恶意注册、囤积的近似商标，及时提起无效宣告，肃清品牌权利障碍。可依法对他人连续三年未使用的商标提交撤三申请，扫清布局阻碍。对具备商业价值的闲置商标，经专业评估后，通过转让、授权合作等方式盘活变现，最大化释放商标资产商业价值。

PART 003

商标出海的可行性与必要性

在经济全球化背景下，系统化海外商标布局是企业跨境经营的战略支撑，核心价值体现在五个维度：

第一，夯实市场准入基础。多数国家/地区规定未注册商标无法获得法律保

护，跨境电商平台也要求提供当地注册商标方可开店。提前布局可确保合规入市，避免下架、封禁风险。

第二，构筑品牌竞争壁垒。全球商标布局使企业独占专用权，阻止竞争对手注册近似商标，形成排他性保护；同时提升品牌辨识度与消费者信任，在同质化竞争中抢占先机。

第三，规避跨境法律风险。WIPO数据显示，中国企业因海外抢注被迫更名、营销投入归零的案例逐年增加。系统化布局可从源头规避风险：提前检索避免驳回，多国注册防范抢注，规范维护防止权利失效。

第四，盘活品牌资产，提升估值。商标可通过许可、转让、质押融资等方式增值。全球布局扩大资产覆盖范围，增强流动性，是企业融资、并购、上市中估值的核心依据。头部企业的全球化估值，均以全球商标资产为重要支撑。

第五，对抗抢注，守住品牌主权。企业出海的恶意抢注、批量抢注事件频发，一旦被抢注，企业要么高价回购，要么被迫换牌，前期积累将可能全部流失。提前在目标国注册，可从源头宣示主权，避免陷入被动维权。

PART 004

全球商标布局的基本原则与布局谋略

（一）基本原则

企业全球商标布局是统筹风险防控、成本管控与权益保障的系统性工程，需遵循以下原则：

其一，坚持先查询、后注册的风险规避原则。企业在开展海外商标注册前，需依托各国商标数据库及国际知识产权平台完成在先权利检索，排查近似商标、冲突商标及当地注册禁忌，从源头规避商标驳回、异议、无效及抢注等合规风险。

其二，秉持核心市场优先的成本最优原则。企业需结合自身全球化经营战略，依据市场营收占比、发展潜力、战略定位对海外市场分级分类，优先布局核心深耕市场与重点开拓区域，合理分配知识产权预算资源，实现布局效益与投入成本的动态平衡。

其三，落实分类全面与防御注册并行的全域保护原则。严格参照尼斯分类规范覆盖核心商品与服务类别，同时针对关联品类、近似标识开展防御性注册，构建多层次商标保护圈层，有效防范同业仿冒、跨界蹭牌等侵权行为。

其四，推行马德里体系优先、单一国家注册补充的高效布局原则。依托马德里体系“一表多国、统一管理、成本低廉”的优势实现大范围市场布局，针对未加入马德里体系、审查规则特殊、确权需求迫切的国家及地区，辅以单一国家或区域注册，形成适配性更强的复合型布局模式。

其五，恪守品牌全球一致性原则。保障各国注册的商标图样、名称、视觉系统统一规范，维系全球品牌形象整体性与辨识度，助力企业构建统一的国际品牌认知。

（二）布局谋略

基于商标全生命周期管理逻辑，企业海外商标布局需建立前置规划、分层落地、动态运维、迭代优化的系统化战略体系，贯穿品牌出海全流程，实现商标权利稳定、风险可控、资产增值的核心目标。本部分侧重宏观布局策略与管理机制，聚焦企业“主动布局、提前规划、体系运营”的顶层动作。

品牌规划阶段，坚持前置风控、战略先行。企业结合自身全球化布局节奏、目标市场法律环境及行业竞争格局，提前开展全域商标检索、风险研判与布局规划，规避盲目注册、权利冲突、市场错配等问题，为后续品牌落地与商标确权筑牢基础。

申请确权阶段，坚持渠道组合、高效布局。根据不同国家的制度差异、市场优先级及预算规划，灵活搭配马德里国际注册与单一国家注册渠道，兼顾布局效率与成本优势，实现规模化、精准化的海外商标确权布局。

审查授权阶段，坚持主动响应、积极确权。建立跨境商标审查动态跟进机制，针对补正、异议、审查驳回等各类确权环节问题，建立标准化响应流程，及时规范应对，扫清商标确权障碍，保障商标顺利授权。日常运维阶段，坚持常态管理、稳定持权。搭建全球商标台账管理体系，标准化落实商标规范使用、证据留存、期限节点管理、信息变更备案及权利流转备案等工作，持续稳固商标法律

效力，从管理层面规避权利失效风险。

维权保护阶段，坚持全域防控、前置保障。依托线上线下一体化监测模式，常态化排查海外侵权、抢注行为，搭建多渠道、立体化维权保障体系，提前防范品牌侵权风险，守住海外品牌权益底线。

资产迭代阶段，坚持动态梳理、优化增值。结合企业业务迭代、产品升级、市场调整等经营变化，定期复盘存量商标资产，通过合规处置、盘活转让、优化精简等方式，实现商标资产的动态优化与价值最大化。

PART 005

全球商标布局常见风险与防控措施

企业开展全球商标布局贯穿品牌规划、申请确权、审查授权、日常运维、维权保护及资产处置全生命周期。由于各国商标法律体系、审查标准与市场环境存在显著差异，企业在跨境商标布局过程中极易面临多元化、复合型知识产权风险。基于全生命周期管理视角，可将风险划分为六大类型：

（一）前置布局风险：检索疏漏与布局滞后风险

多数企业存在重市场、轻知识产权的认知偏差，存在检索不全面、布局滞后的典型问题：仅开展片面检索易遗漏在先冲突商标，导致注册驳回；市场先行、商标后置的布局模式，极易引发境外主体恶意抢注，造成品牌占位失利。对此，企业需建立市场开拓前的强制检索与风险研判机制，结合市场优先级开展分层、前置布局，从源头规避布局失误。

（二）注册申请风险：渠道失当与材料合规瑕疵风险

企业若盲目采用单一注册渠道，易出现高成本布局或无法适配目标国制度的问题；同时，图样不规范、分类填报错误、翻译及资质材料不完善等申请瑕疵，是跨境商标驳回的高频原因。防控对策为：根据目标国准入规则、布局规模与预算灵活搭配注册渠道，严格遵循尼斯分类及各国审查规范标准化制备申请材料，

规避程序性驳回风险。

（三）审查异议风险：驳回与恶意异议应对不力风险

各国审查尺度差异化显著，近似冲突、显著性不足为常见驳回理由，核心市场商标还易遭遇同业恶意异议。企业因专业能力不足，常出现答辩不规范、证据链缺失、逾期答复等问题，最终导致确权失败。对此，企业需建立审查节点动态追踪机制，依托专业知识产权服务团队规范完成举证、答辩、复审全流程，提升确权成功率。

（四）日常维护风险：管理疏漏与权利失效风险

缺乏全球化商标台账管理，易出现续展逾期、信息变更未备案等管理漏洞，直接导致商标被注销。同时，各国普遍存在不使用撤销制度，部分国家强制要求按期提交使用声明，企业证据留存不规范、不完整，极易遭遇撤销风险。企业需搭建标准化常态化运维体系，细化节点管理、规范使用行为、完善证据留存，长效保障商标权利稳定。

（五）侵权保护风险：跨境侵权频发、维权难度大风险

跨境侵权具备隐蔽性强、范围广、主体分散、管辖复杂的特点，加之各国维权流程、取证标准差异较大，企业普遍面临取证难、周期长、成本高、执行难的困境。企业需搭建全域侵权监测体系，整合平台下架、行政查处、海关拦截、司法诉讼等多元维权手段，构建高效的跨境维权机制。

（六）资产迭代风险：盲目布局与商标闲置错配风险

企业前期盲目批量注册易产生大量闲置商标，不仅持续产生运维成本，还面临因长期闲置被撤销的风险，同时存在商标布局与品牌定位、产品体系不匹配的错配问题。对此，企业需建立商标资产动态复盘迭代机制，定期梳理存量资产，合规清理无效商标、盘活优质闲置商标，实现知识产权资产精细化管理。

PART 006

结论与建议

综上所述，在经济全球化深度演进、国际知识产权竞争愈发激烈的当下，商标早已突破单一标识与法律确权的基础属性，成为企业参与全球市场博弈、构筑品牌核心壁垒、实现国际化高质量发展的核心战略资产。全球商标全生命周期布局，打破了传统碎片化、被动式的商标管理模式，以系统化、闭环化的管控思维贯通品牌出海全流程，有效化解各国法律体系差异、地域壁垒、恶意抢注、跨境侵权等行业痛点，推动企业知识产权管理从“合规兜底”向“战略赋能”转型升级，是中国企业稳健深耕全球市场、规避国际化经营风险的必然选择。

从宏观发展层面而言，完善的全球商标全生命周期布局体系，既是企业夯实海外品牌权益、盘活无形资产、塑造国际品牌形象的微观支撑，更是中国外贸经济从“产品输出”向“品牌输出、价值输出”跃迁的重要体现。在复杂多变的全球贸易格局中，唯有依托全周期、精细化、前瞻性的商标战略布局，才能持续巩固企业国际竞争话语权，抵御跨境知识产权风险，实现品牌资产长效保值增值，为中国企业全球化、规范化、高端化发展筑牢坚实的知识产权根基。



颜娟
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2288
joyceyan@zhonglun.com

CHAPTER

03

**价值运营：
从IP保护到商业变现**



【品牌运营协同】

从IP保护到价值协同

——中国品牌全球化下的首店经济实践

by 王红燕

首店经济浪潮席卷全球，品牌如何跨越法律雷区，抢占市场先机？当首店经济以年均35%的增速重构全球商业版图，当北上广深核心商圈每平方米租金突破2000美元，当东南亚新兴市场每月新设首店品牌数量逾300家。这一趋势在推动商业模式创新的同时，也带来了不容忽视的法律合规挑战。据统计，2023年因合规瑕疵导致首店项目中止或失败的案例同比增加47%，其中知识产权布局缺失、跨境数据流动问题、劳动法域冲突、消费者保护不足等构成主要风险源。商标抢注、侵权纠纷、跨境贸易调查等问题，不仅直接阻滞中国品牌的全球化市场准入进程，更会持续侵蚀品牌的商业价值与变现能力。首店经济全球化浪潮下，中国品牌亟需实现由被动性知识产权合规防御向主动性价值运营的战略转型，构建全链条知识产权协同机制已成为中国品牌从出海拓店到全球品牌化升级的核心命题。

PART 001

海外首店：中国品牌全球化的价值支点

（一）政策导向下的全球化战略机遇

开发海外首店经济对中国品牌企业具有特殊开拓意义，符合企业出海的当下潮流及政策导向，是当下经济发展的必然趋势，我国对此出台诸多政策以鼓励企业积极出海开拓。例如，中华人民共和国工业和信息化部出台《工业和信息化部办公厅关于开展中小企业出海服务专项行动的通知》（工信厅企业函〔2025〕23号）¹，强调党中央、国务院支持中小企业发展的决策部署，畅通国内国际双循环，汇集各方资源力量帮助中小企业开拓海外市场，鼓励“抱团出海”，更好融入全球产业链供应链，形成国际竞争新优势。2024年3月4日，商务部等9部门联合印发的《关于促进餐饮业高质量发展的指导意见》²（商服贸发〔2024〕46号）

1.https://www.miit.gov.cn/zwgk/zcwj/wjfb/tz/art/2025/art_659eb43636724d93820818ee1aeaa2e5.html.

2.https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202403/content_6942050.htm.

曾明确指出，要加快中餐“走出去”。支持餐饮经营主体积极开拓海外市场，支持餐饮原辅料等进入国际市场。2024年6月12日出台的《商务部等9部门关于拓展跨境电商出口推进海外仓建设的意见》（商贸发[2024]125号）³指出，我国助力跨境电商相关企业“走出去”，加强对跨境电商相关企业“走出去”指导和境外报到登记，引导合规有序经营，实现互利共赢。2024年9月2日，国务院办公厅正式发布《关于以高水平开放推动服务贸易高质量发展的意见》⁴（以下简称《意见》），意见指出，鼓励传统优势服务出口。支持中华老字号等知名餐饮企业开展中餐品牌国际化经营，提升中华餐饮文化国际影响力。2024年11月19日发布的《商务部关于印发促进外贸稳定增长若干政策措施的通知》⁵（商贸发〔2024〕288号）强调促进外贸稳定增长，促进跨境电商发展并优化跨境电商发展等。一系列政策的出台，为中国品牌开设海外首店提供了清晰的战略方向与制度保障。

（二）营收增长的第二曲线

海外首店已成为中国品牌突破国内增长瓶颈、打造营收第二曲线的核心路径。中国品牌在海外开设的首店目前遍布北美、东南亚、欧洲、大洋洲等地区，各类美妆、茶饮、零售、快时尚品牌纷纷开拓海外国际市场，不仅提升了中国品牌的国际影响力，还创造了较为可观的营收数据。以国内知名潮玩品牌泡泡玛特为例，其2024年中期报告显示，通过加大国际市场的开拓力度、深度推进本土化运营，港澳台及海外业务收入达到人民币13.515亿元，同比增速259.6%，其收入占比达到29.7%，海外线下门店的布局直接带动了区域营收的高速增长⁶。零售品牌名创优品同样受益于海外门店的扩张，2024年前三季度海外业务收入突破45亿，同比增长了41%。海外业务GMV达到97亿，同比增长31%，直营市场可比口径GMV同比增长56%，代理市场可比口径GMV同比增长22%⁷。

3.https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202406/content_6956847.htm.

4.https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202409/content_6971880.htm.

5.https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202411/content_6988626.htm.

6.<https://popwebsite.paqquapp.com/pdf/b853bf29-b6fa-4318-bef9-31b79a21b910-2024%E4%B8%AD%E6%9C%9F%E6%8A%A5%E5%91%8A.pdf>.

7.https://filecache.investorroom.com/mr5irasia_miniso/176/2024.09.30%20%E5%AD%A3%E5%BA%A6%E8%AE%B2%E7%A8%BF_1129.pdf

（三）品牌价值的全球化跃迁

海外首店的落地本质上是中国品牌从“中国品牌”向“全球品牌”的价值跃迁。2021年9月，中共中央、国务院印发《知识产权强国建设纲要（2021-2035年）》⁸，强调深度参与全球知识产权治理，积极参与知识产权全球治理体系改革和建设，打造中国商标品牌良好形象，推动地理标志互认互保，加强中国商标品牌和地理标志产品全球推介。同年10月，《国务院关于印发“十四五”国家知识产权保护和运用规划的通知（国发〔2021〕20号）》⁹明确实施商标品牌战略，加强驰名商标保护，提升品牌国际影响力，讲好中国故事，展示大国形象。

（四）海外首店分布情况

国家	区域	进驻品牌	首店时间
新加坡	东南亚	袁记云饺（2023中国餐饮加盟品牌TOP100）	2024年12月
		瑞幸咖啡（2024全球餐饮品牌价值25强）	2023年3月
		凑凑火锅	2022年1月
		奈雪的茶（2024胡润中国餐饮品牌TOP100）	2018年12月
		喜茶（2024胡润中国餐饮品牌TOP100）	2018年11月
		URBAN REVIVO（2024福布斯中国年度好品牌TOP50）	2017年1月
		海底捞（2024全球餐饮品牌价值25强）	2012年12月
美国	北美	Popilush	2025年8月
		VIVAIA	2025年4月
		柠季（BOBOBABA）	2025年4月
		URBAN REVIVO（UR，快时尚）	2025年2月
		名创优品全球旗舰店（首个进驻纽约时代广场的中国品牌 ¹⁰ ）	2023年5月
		小肥羊（2024《财富》美国500强百胜中国控股有限公司旗下品牌）	2003年11月

8.https://www.mofcom.gov.cn/zcfb/zgdwjmywgg/art/2021/art_f84643bc1e5b4271a4b78688dbff2056.html.
9.https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/2021-10/28/content_5647274.htm.
10.https://miniso.cn/brand/news_42.html 2025年2月4日访问。

国家	区域	进驻品牌	首店时间
加拿大	北美	正新鸡排	2024年12月
		杨国福麻辣烫（2021胡润中国餐饮连锁企业投资价值榜）	2017年9月
英国	欧洲	小米英国授权店（2024《财富》世界500强）	2018年11月
		波司登（2024中国品牌500强）	2012年7月
法国	欧洲	SHEIN全球首家实体店	2025年11月
		比亚迪欧洲旗舰店（2024《财富》世界500强）	2024年6月
		华为法国旗舰店（2024《财富》世界500强）	2020年3月
意大利	欧洲	义乌品牌	2025年2月
日本	东亚	小米日本直营店	2025年3月
		花西子	2025年1月
		阿香米线	2018年4月
韩国	东亚	霸王茶姬	2026年4月
		茶百道（2024福布斯中国年度好品牌TOP50）	2023年10月
		库迪咖啡	2023年8月
		泡泡玛特直营店	2020年9月
澳大利亚	大洋洲	小鹏汽车（2024《财富》中国500强）	2024年12月
		紫燕百味鸡（2021胡润中国餐饮连锁企业投资价值榜）	2024年5月
泰国	东南亚	本来BENLAI	2024年12月
		周六福（中国500最具价值品牌）	2024年9月
越南	东南亚	益禾堂（2023中国餐饮加盟品牌TOP100）	2019年
		蜜雪冰城（2024福布斯中国年度好品牌TOP50）	2018年9月
马来西亚	东南亚	柠季	2025年1月
		潮宏基	2024年8月
		霸王茶姬	2019年8月

国家	区域	进驻品牌	首店时间
印度尼西亚	东南亚	鱼你在一起	2026年3月
		哪吒汽车（2022毕马威中国·领先汽车科技企业50）	2025年1月
		WOW ACC	2021年10月
柬埔寨	东南亚	腾势汽车	2024年7月
		居然之家	2024年3月
沙特阿拉伯	中东	沙县小吃	2025年5月
		温超WEMART	2024年12月
		森马（2023中国民营企业500强）	2018年8月
阿联酋	中东	海澜之家HLA	2025年11月
		茉酸奶	2023年9月
		安踏旗舰店（2024《财富》中国500强）	2013年6月
科特迪瓦	非洲	牧白手作	原定2025年4月但尚未落地
		华莱士（2024胡润中国餐饮品牌TOP100）	2024年11月
摩洛哥	非洲	贡茶	2024年2月
乌干达	非洲	楷模家居	2025年8月

（数据来源：网络公开渠道查询，如有差异请联系更正）

综上所述，中国品牌海外首店的分布呈现出地域覆盖广泛、行业类型多样、品牌主体多元的特点。在地理分布上，涵盖了北美、欧洲、东亚、大洋洲、东南亚、中东以及非洲等多个区域，其中东南亚地区尤为集中，构成中国品牌出海首店的热点区域。在行业分布上，出海行业包括餐饮、零售、科技、汽车、时尚饰品等多个行业领域。在品牌层级上，出海品牌既有在全球具有较高知名度的世界500强企业，亦包括在特定细分领域具有一定影响力的品牌。

PART 002

出海首店品牌的知识产权困境

(一) 商标抢注纠纷

商标的地域性原则是中国品牌出海面临的首要制度壁垒。由于多数品牌缺乏全球IP布局的提前意识，商标（包括品牌、字号等）在海外被海外经销商、职业抢注人或者其他主体恶意或者正常抢注的案例频发。商标抢注不仅会直接导致品牌无法在目标市场开设首店、生产销售产品，更会出现抢注人作为商标持有人反向指控品牌侵权的极端情况。例如，茶颜悦色在韩国被中国籍留学生抢注，抢注者不仅在韩国开设同名门店运营同类产品，更基于商标保护的地域性原则获得合法权利¹¹。由于茶颜悦色在中国的知名度无法覆盖韩国市场，且难以证明抢注方存在主观恶意，最终无法通过法律途径夺回商标权。另一典型案例是某咖啡品牌的香港商标抢注案，由于在先商标被认定在香港具有合法权益，该品牌被迫改名后重新进入香港市场，然而新商标并未通过审查，始终存在侵权风险¹²。同样的例子还有某咖啡品牌泰国商标诉讼案（案号132/2564）等，抢注方不仅在泰大规模开设山寨门店，更在该咖啡品牌起诉维权后反向索赔100亿泰铢，经历从一审胜诉，二审因主体不适格败诉，调整策略终审胜诉的戏剧性反转。

(二) 商标侵权纠纷

中国品牌企业出海经常遇到商标侵权纠纷，被当地企业抄袭攀附其知名商标，造成口碑与经济损失。例如，2019年10月，思摩尔国际（SMOORE International）针对某些海外电商平台上存在的销售假冒Vaporesso等品牌产品的行为在美国联邦地区法院提呈了商标侵权诉讼，最终获得了540万美元的赔偿金判决，同时被告被永久禁止销售侵权产品。这一案例虽然维权成功，但也反映出中国品牌在海外面临的侵权乱象：假冒产品不仅分流品牌的营收，更会因产品质量

11.<https://hunan.sina.com.cn/news/s/2019-04-12/detail-ihvhiewr5126052.shtml>12.<https://www.toutiao.com/article/7456752704296206859/>

问题损害品牌的全球口碑，造成品牌价值的隐性损耗。

（三）海关执法与贸易调查案件

各国海关均对涉嫌侵犯知识产权的货物拥有扣押、调查与处罚的权力。以美国为例，美国海关与边境保护局（CBP）有权对涉嫌侵犯商标、专利、版权的货物进行扣押。此外，目标国还可能会发起贸易调查并给予贸易制裁，例如加征关税或者限制进口等。如美国通过对涉嫌侵权的产品进行“337调查”或者“301调查”，以排除令或者其他制裁措施处罚相关侵权主体。

PART 003

品牌全球化运营的知识产权协同机制构建

（一）前置布局：商标申请与市场协同

知识产权协同的核心前提是实现商标全球布局与市场拓展的同频协同，建立“市场未动、商标先行”的布局原则，通过世界知识产权组织官网（World Intellectual Property Organization, WIPO）¹³、美国专利商标局（United States Patent and Trademark Office, USPTO）¹⁴、欧盟知识产权局（European Union Intellectual Property Office, EUIPO）¹⁵、意大利专利商标局（Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, UIBM）¹⁶、日本特许厅（Japan Patent Office, JPO）¹⁷等官方机构网站完成商标检索，排查商标抢注与在先权利障碍。在注册路径上，可根据目标市场的特点，灵活选择单一国家注册与马德里国际注册相结合的方式。

13.<https://www.wipo.int/>.

14.<https://www.uspto.gov/>.

15.<https://www.euiipo.europa.eu/>.

16.<https://uibm.mise.gov.it/>.

17.<https://www.jpo.go.jp/>.

日本商标注册途径

Methods of trademark registration in Japan

日本特许厅

日本商标注册JPO官方流程一览 (www.jpo.go.jp/)

单一国注册，是指向目标国家或者地区通过逐一国家商标注册的方式进行保护。日本单一国注册，即依据日本法律向日本商标机构（[日本特许厅](#)）直接递交商标注册申请。

WIPO 世界知识产权组织

商标国际注册WIPO官方流程一览 (www.wipo.int/)

马德里国际注册（指定日本），即根据《商标国际注册马德里协定》或《商标国际注册马德里协定有关议定书》的规定，在马德里联盟成员国间所进行的商标注册。

（来源：国家知识产权局官网，如何办理马德里商标国际注册申请）

（以日本商标注册为例）

美妆品牌花西子的日本商标布局是典型的正面案例：

序号	申请号/注册号/ 国际注册号	商标图样	类别	申请人/ 权利持有人	申请日期	注册日期	状态
1	Reg.No.6249250 (Appl.No.2019-061552)		21	浙江宜格 企业管理 集团有限 公司	2019-4-25	2020-5-1	已注册
2	Reg.No.6551090 (Appl.No.2021-073900)		03		2021-6-15	2022-5-2	已注册
3	Int.Reg. No.1492560		03 05 10		2019-8-21	2021-1-22	已注册
4	Int.Reg. No.1541170		03 05 10 21		2020-4-8	2022-4-15	已注册
5	Int.Reg. No.1606002		35 44		2021-5-27	2022-6-24	已注册

（数据来源：日本特许厅¹⁸）

18.<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/t0100>.

汽车品牌比亚迪的欧盟商标布局是另一个典型的正面案例：

欧盟商标注册途径

Methods of trademark registration in EU

📍 单一国家注册

主管机关：指定欧盟成员国的知识产权局，保护范围仅限该国境内有效。

周期概况：审查周期2-7个月不等，异议期为2-3个月。

特点：灵活性高，无他国异议压力；但需逐一国家委托代理人，流程分散、整体成本较高，适合单一重点市场布局。

🇪🇺 欧盟商标注册

主管机关：欧盟知识产权局（EUIPO），覆盖全部27个欧盟成员国，实现全域保护。

周期概况：审查周期5-7个月，异议公告期统一为3个月。

特点：高效经济、管理便捷；但任一成员国异议可能导致整体注册失败，适合全欧盟市场布局。

🌐 马德里国际注册

主管机关：世界知识产权组织（WIPO），可指定欧盟或单一的欧盟成员国。

周期概况：审查周期较长，约12-18个月；异议期为3个月。

特点：无需各国单独委托代理人，适合多国并行布局；但存在“中心打击”风险，且审查周期长，依赖基础商标效力。

（以欧盟商标注册为例）

（二）运营过程：IP全生命周期的合规

首先是门店运营的IP合规协同。门店的装修设计、宣传物料等均需进行知识产权合规审查，避免侵犯当地主体的版权、外观设计专利；针对中东等宗教文化特殊的市场，还需进行文化合规审查。其次是供应链的IP合规协同。建立供应商的知识



产权审核机制，避免因供应商侵权导致品牌承担连带责任。出海品牌企业的海外首店落地后，若需继续拓展，还可采取品牌许可授权模式拓展经营。品牌许可授权是指品牌所有者（许可方）通过合同形式，将其品牌相关的商标、字号、专利等经营资源授权给其他经营者（被许可方）使用。

序号	申请号/注册号/ 国际注册号	商标图样	类别	申请人/ 权利持有人	申请日期	注册日期	状态
1	EUIPO Reg.No.013050927	BYD	12	比亚迪股份 有限公司	2014-7-3	2014-11-4	已注册
2	EUIPO Reg.No.018234347		12		2020-5-4	2021-10-7	已注册
3	EUIPO Reg.No.018994870	BYD LEASE	36 39		2024-3-5	2024-6-24	已注册
4	EUIPO Reg.No.019033747	DMO	09 12		2024-5-29	2024-9-18	已注册

（数据来源：欧盟知识产权局）

（三）争议解决协同：风险止损与价值维护

针对海外知识产权纠纷，应建立“行政—司法—舆情”多元协同的争议解决机制，实现风险快速响应与止损，避免升级为品牌危机。在行政层面，加强与当地执法部门的沟通协调，积极开展政策咨询与交涉协助。在仲裁层面，优先选择WIPO仲裁与调解中心（WIPO Arbitration and Mediation Center，WIPO ADR）、国际商会国际仲裁院（ICC International Court of Arbitration，ICC）、中国国际经济贸易仲裁委员会（China International Economic and Trade Arbitration Commission，CIETAC）等国际认可度高的机构，依托其专业规则与跨境执行力高效化解争议。在诉讼层面，重点优化管辖权策略，合理选择侵权行为地、被告住所地及与我国有司法协助安排的管辖法院，提升判决可执行性。在舆情管控层面，及时掌握境外媒体及社交平台动态，主动引导舆论走向，避免不实信息或片面报道发酵损害品牌声誉，同时协同公关及法律顾问团队，做好危机沟通预案，将法律争议与品牌形象管理有机结合，确保纠纷解决过程不影响海外市场长期布局。

序号	机构中文名称	英文名称及缩写	所在地
1	世界知识产权组织仲裁与调解中心	WIPO Arbitration and Mediation Center (WIPO ADR)	瑞士日内瓦
2	国际投资争端解决中心	International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)	美国华盛顿
3	国际商会国际仲裁院	ICC International Court of Arbitration (ICC)	法国巴黎
4	伦敦国际仲裁院	London Court of International Arbitration (LCIA)	英国伦敦
5	斯德哥尔摩商会仲裁院	Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC)	瑞典斯德哥尔摩
6	瑞士仲裁中心	Swiss Arbitration Centre (原名SCAI)	瑞士日内瓦
7	德国仲裁院	German Arbitration Institute (DIS)	德国科隆
8	维也纳国际仲裁中心	Vienna International Arbitral Centre (VIAC)	奥地利维也纳
9	美国仲裁协会国际争议解决中心	American Arbitration Association International Centre for Dispute Resolution (AAA-ICDR)	美国纽约
10	加拿大商事仲裁中心	British Columbia International Commercial Arbitration Centre (BCICAC / ADR Canada)	加拿大温哥华
11	新加坡国际仲裁中心	Singapore International Arbitration Centre (SIAC)	新加坡
12	香港国际仲裁中心	Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC)	中国香港
13	中国国际经济贸易仲裁委员会	China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC)	中国北京 / 上海/深圳

序号	机构中文名称	英文名称及缩写	所在地
14	北京仲裁委员会/北京 国际仲裁中心	Beijing Arbitration Commission / Beijing International Arbitration Center (BAC/BIAC)	中国北京
15	上海国际仲裁中心	Shanghai International Arbitration Center (SHIAC)	中国上海
16	深圳国际仲裁院	Shenzhen Court of International Arbitration (SCIA)	中国深圳
17	日本商事仲裁协会	Japan Commercial Arbitration Associ- ation (JCAA)	日本东京
18	韩国商事仲裁院	Korean Commercial Arbitration Board (KCAB)	韩国首尔
19	印度仲裁委员会	Indian Council of Arbitration (ICA)	印度新德里
20	澳大利亚国际商事仲 裁中心	Australian Centre for International Commercial Arbitration (ACICA)	澳大利亚悉尼
21	开罗区域国际商事仲 裁中心	Cairo Regional Centre for Internation- al Commercial Arbitration (CRCICA)	埃及开罗
22	迪拜国际仲裁中心	Dubai International Arbitration Centre (DIAC)	阿联酋迪拜
23	沙特商事仲裁中心	Saudi Center for Commercial Arbitra- tion (SCCA)	沙特利雅得
24	南部非洲仲裁基金会	Arbitration Foundation of Southern Africa (AFSA)	南非约翰内 斯堡
25	巴西-加拿大商会仲裁 调解中心	Center for Arbitration and Mediation of the Chamber of Commerce Brazil-Canada (CAM-CCBC)	巴西圣保罗
26	利马商事仲裁中心	Lima Chamber of Commerce Arbitra- tion Center (CCL)	秘鲁利马

(国际商事与知识产权仲裁和调解机构一览表)

上述多元协同机制的实践效能，在近期一起具有代表性的海外知识产权维权案例中得到充分印证。2026年4月，泡泡玛特向美国纽约南区联邦地区法院（案号：1:26-cv-02807）提起诉讼，指控两家美国企业生产及销售假冒LABUBU系列潮玩产品。诉状同时提出商标假冒、版权侵权、不正当竞争等五项诉由，涵盖了知识产权维权的完整法律路径。

UNITED STATES DISTRICT COURT SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK	
POP MART AMERICAS INC., POP MART (SINGAPORE) HOLDING PTE. PTE. LTD. and BEIJING POP MART CULTURAL & CREATIVE CO.LTD.,	CIVIL ACTION NO. 26-cv-2807
<i>Plaintiffs</i>	<u>COMPLAINT</u>
v.	Jury Trial Requested
COWBOY USA CORP.and COWBOY WORLD CORP.,	
<i>Defendants</i>	

（泡泡玛特诉状）

（四）价值变现协同：从IP保护到商业落地

知识产权协同机制的根本使命，在于推动企业知识产权治理范式由防御性合规向战略性资本化演进，实现其在企业价值创造体系中的角色转型。在全球化竞争格局下，知识产权不再仅仅是法律保护工具或者纯粹成本负担，而是构成企业全球战略布局中不可或缺的无形战略资本。企业应以海外首店为载体，将知识产权深度嵌入本地化运营的价值链各环节，构建动态能力导向的知识产权价值生态系统。在需求端，企业依托知识产权组合提升品牌专属壁垒与市场议价能力，通过知识产权联名共创、文化适配营销、特许经营许可等机制提升品牌影响力与价值。在供给端，以知识产权为核心抵押品与合作介质，通过规范化确权、评估、组合管理与资产证券化路径，将商标、专利、版权等无形资产转化为可融资、可交易、可资本化的战略资源池。

PART 004

全球化区位选择：首店市场分析

(一) 选址概况



(海外首店区域布局图)

区域	优势	劣势
北美	消费能力强	竞争激烈
	市场成熟	高运营成本
	自由市场环境	法规复杂
东亚	高人口密度	竞争激烈
	强消费意愿	高合规成本
	互联网和物流基础设施完善	劳动力成本上升
东南亚	人口年轻化	基础设施不足
	成本低廉	购买力有限
	消费需求多元化	文化差异大

区域	优势	劣势
大洋洲	购买力较强	高运营成本
	政策开放	高物流成本
	市场稳定	竞争激烈
中东	地理位置优越	文化差异大
	消费能力较高	高合规成本
	优惠的税收政策和投资环境	气候和物流挑战
欧洲	消费能力强	高运营成本
	市场成熟	高合规成本
	物流与基础设施完备	竞争激烈
非洲	人口增长迅速，市场发展空间大	购买力有限
	部分国家优惠的政策和改革措施	基础设施薄弱
	低竞争度	政治风险较大

(二) 选址推荐

1、东南亚

东南亚的政策通常以吸引外资、促进地方经济发展和推动区域消费升级为主要目标。各国政府会通过税收减免、市场准入放宽、补贴政策等手段，鼓励新品牌、特别是国外品牌在当地开设首店。以新加坡为例，新加坡营商环境便利，税率低且税制单一，实行无差别的国民待遇。2007年7月11日，新加坡与我国签订《中华人民共和国政府和新加坡共和国政府关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》¹⁹，减少了税收成本。新加坡政府还推出国际总部奖（International Headquarters Award），通过以下税收优惠，支持企业将总部职能集中在新加坡。

19. <https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810341/n810765/n812161/201008/c1085021/content.html>,

优惠税率	每五年符合条件的期间内
5%	● 在新加坡至少开展一项总部（HQ）活动 ● 到第3年，至少雇用18名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第3年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为800万新元 ● 到第5年，至少雇用30名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第5年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为1300万新元
10%	● 在新加坡至少开展一项总部（HQ）活动 ● 到第3年，至少雇用15名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第3年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为550万新元 ● 到第5年，至少雇用25名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第5年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为900万新元
15%	● 在新加坡至少开展一项总部（HQ）活动 ● 到第3年，至少雇用8名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第3年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为300万新元 ● 到第5年，至少雇用13名额外的熟练员工，且所有员工均须在新加坡工作 ● 到第5年，额外的年度总业务支出（TBE）至少为500万新元

（数据来源：EDB Singapore²⁰）

此外，新加坡政府在2026年推出了一系列支持企业发展的税收优惠政策。在普惠性支持方面，2026课税年度所有企业可享受40%的企业所得税回扣，单家回扣上限为3万新元；凡在2025年至少雇用一名本地员工的企业，还可额外获得最低1500新元的现金补助²¹。在国际化支持方面，国际化双重扣税计划允许企业就符合条件的海外市场拓展与投资开发活动所产生的合格费用享受200%的税收扣除²²。此外，多项长期税收优惠计划获得延期，包括全球贸易商计划、金融与财资中心优惠计划以及金融机构特定金融交易预提税豁免，均延期至2031年12月31日²³。

2、中东

中东作为我国一带一路政策的重要支点，政策合作关系为品牌提供了广阔的市场机遇。2020年11月底，阿联酋政府宣布改革现行商业公司所有权法，取消了

20. <https://invest.edb.gov.sg/gov-support/international-headquarters-award>

21. <https://www.incorp.asia/zh-CN/blogs/singapore-budget-2026/>

22. <https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/c102741/c5248464/content.html>

23. <https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/c102741/c5249379/content.html>

在境内注册公司必须由本国国民作为股东持股的要求，并准许多个行业向外国投资者开放，以吸引更多外国投资。阿联酋还设有多个自由贸易区，为外国品牌提供零关税、完全外资拥有和进口免税等优惠政策。沙特阿拉伯2016年颁布“沙特2030愿景”计划，将严格遵守国际法律和商业惯例，建立一个有利于长期投资的经商环境。在企业所得税方面，2026年阿联酋延续了其友好的9%标准企业税率，即年应税利润低于37.5万迪拉姆的部分税率为0%，超过部分税率为9%²⁴。

3、北美

北美市场尤其是美国，消费需求旺盛，具有广阔的市场空间；消费者成熟理性，消费文化多元包容；商业基础服务完善，为品牌运营提供坚实保障；而且当地数量众多的华人和亚裔群体，形成独特的消费社群。这些因素交织，让美国逐渐成为新一代中国品牌开拓海外版图的优先选择。

PART 005

总结

海外首店经济的本质，是中国品牌全球价值的落地与变现，而知识产权正是支撑这一过程的核心底层资产。从被动的合规防御到主动的价值运营，构建全球化的知识产权协同机制，是中国品牌突破出海瓶颈、实现长期全球化发展的核心路径。对于中国品牌而言，知识产权从来不是出海的门槛，而恰恰应当是品牌全球化的护城河与增值器。只有实现知识产权布局与市场拓展同频、知识产权合规与业务运营协同、知识产权保护与价值变现融合，才能真正跨越法律雷区，在全球市场抢占先机，实现从中国产品到中国品牌再到全球品牌的价值跃迁。

（张轩诚对本文亦有贡献）

²⁴https://www.raesassociates.com/uae-corporate-tax-complete-guide/#How_Corporate_Tax_Impacts_Businesses_in_UAE。

参考资料:

1.工业和信息化部办公厅关于开展中小企业出海服务专项行动的通知

https://www.miit.gov.cn/zwgk/zcwj/wjfb/tz/art/2025/art_659eb43636724d93820818ee1aeaa2e5.html

2.关于促进餐饮业高质量发展的指导意见

https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202403/content_6942050.htm

3.商务部等9部门关于拓展跨境电商出口推进海外仓建设的意见

https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202406/content_6956847.htm

4.国务院办公厅关于以高水平开放推动服务贸易高质量发展的意见

https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202409/content_6971880.htm

5.商务部关于印发促进外贸稳增长若干政策措施的通知

https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202411/content_6988626.htm

6.泡泡玛特2024中期报告

<https://popwebsite.paquapp.com/pdf/b853bf29-b6fa-4318-bef9-31b79a21b910-2024%E4%B8%AD%E6%9C%9F%E6%8A%A5%E5%91%8A.pdf>

7.名创优品2024九月季度报告

https://filecache.investorroom.com/mr5irasia_miniso/176/2024.09.30%20%E5%AD%A3%E5%BA%A6%E8%AE%B2%E7%A8%BF_1129.pdf

8.中共中央、国务院印发《知识产权强国建设纲要（2021-2035年）》

https://www.mofcom.gov.cn/zcfb/zgdwjmywg/art/2021/art_f84643bc1e5b4271a4b78688dbff2056.html

9.“十四五”国家知识产权保护和运用规划

https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/2021-10/28/content_5647274.htm

10.名创优品：首个入住纽约时代广场的中国品牌

https://miniso.cn/brand/news_42.html 2025年2月4日访问。

11. 新浪湖南报道《茶颜悦色在韩国被抢注，回应：对方合法，无权干涉》

<https://hunan.sina.com.cn/news/s/2019-04-12/detail-ihvhiewr5126052.shtml>

12.今日头条报道《Manner咖啡进入香港被迫改名》

<https://www.toutiao.com/article/7456752704296206859/>

13.世界知识产权局官网（World Intellectual Property Organization, WIPO）

<https://www.wipo.int/>

14.美国专利商标局（United States Patent and Trademark Office, USPTO）

<https://www.uspto.gov/>

15. 欧盟知识产权局 (European Union Intellectual Property Office, EUIPO)
<https://www.euipo.europa.eu/>
16. 意大利专利商标局 (Italian Patent and Trademark Office, IPTO)
<https://uibm.mise.gov.it/>
17. 日本特许厅 (Japan Patent Office, JPO)
<https://www.jpo.go.jp/>
18. 日本特许厅专利信息检索系统J-PlatPat
<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/t0100>
19. 《中华人民共和国政府和新加坡共和国政府关于对所得避免双重征税和防止偷漏税的协定》
<https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/n810341/n810765/n812161/201008/c1085021/content.html>
20. 新加坡经济发展局: International Headquarters (IHQ) Award
<https://invest.edb.gov.sg/gov-support/international-headquarters-award>
21. 新加坡2026年财政预算案: 商业亮点
<https://www.incorp.asia/zh-CN/blogs/singapore-budget-2026/>
22. 国家税务总局: 新加坡出台国际化双重扣税计划
<https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/c102741/c5248464/content.html>
23. 国家税务总局: 新加坡2026年预算案涉及多项关键税收政策调整
<https://www.chinatax.gov.cn/chinatax/c102741/c5249379/content.html>
24. 2026年阿联酋公司税——完整指南
https://www.raesassociates.com/uae-corporate-tax-complete-guide/#How_Corporate_Tax_Impacts_Businesses_in_UAE



王红燕
合伙人
知识产权部
杭州办公室
+86 571 5662 3968
gracewang@zhonglun.com



[交易许可变现]

破局与重构：跨境IP资产 的交易逻辑、许可转让与价值变现

by 闫春辉 周旭 龚博士

在全球产业链重构与大国科技竞争的相互交织背景下，中国企业正经历从“产品出海”向“技术出海”、“模式出海”的深刻转型。知识产权（IP）资产已从传统的防御性法律权利，跃升为驱动企业跨境交易与商业变现的核心要素；与之相伴，知识产权国际贸易的制度安排与交易范式亦在加速重构。然而，IP资产的跨境流动与价值变现绝非一蹴而就，实为一项涵盖资产甄别、风险识别、模式选择与条款博弈的系统性工程。不同类型的IP资产在排他性、保护期限及维权逻辑上存在显著差异，而这种差异直接决定了后续的价值评估与交易架构。有鉴于此，本文将从IP资产类型化差异出发，梳理其价值确定与变现机制，并深入剖析许可与转让的核心条款，聚焦影响价值变现的合规隐患与侵权阻断风险，并前瞻全球规制重塑下的变现新常态，以期为企业的全球化布局提供兼具理论深度与实操价值的专业参考。

PART 001

IP资产类型化：跨境交易的底层逻辑与行业特点

谈及IP资产的跨境交易，首先要厘清标的资产的类型。IP资产主要涵盖专利、商业秘密、商标、著作权，以及部分可作为知识产权保护的数据资产等。各类资产在权利生成、保护期限与维权逻辑上各具特征：专利以公开换取一定期限的垄断权，其权利边界相对清晰，侵权判定虽有难度但框架明确；商业秘密则依赖保密措施维持其价值，在持续保密的前提下不受保护期限的限制，但也面临一旦泄密价值即归零的风险，其法律属性与保护边界的重构一直是学界与实务界持续关注¹的焦点；商标承载商誉，具有极强的地域性；著作权自动产生，保护表达

1. 《中华人民共和国反不正当竞争法》（2025年修订）第10条第4款。

而不延及思想。总体而言，在全球创新版图加速重塑的当下，知识产权的发展方向与表现形态正在经历深刻演变。

在跨境技术交易中，知识产权尽职调查是识别上述资产现状的重要措施。其本质不仅是交易的“安全检查”，其过程和结论是决定交易对价、设计交易架构乃至判断并购前景的关键依据。具体而言，尽调需围绕“权属是否明确、保护是否稳固、风险是否可控”三个核心问题展开。例如，专利权属排查需重点审查职务发明、委托开发或合作开发场景下的权属约定；商业秘密排查则需核查技术信息与经营信息的保密措施是否到位、管理机制是否健全等等。

对于数据资产，其日益成为跨境交易的核心标的，相应的合规审查与法律规制已成为交易中不可避免的前沿议题。数据资产的客体类型广泛，可能涵盖研发数据、实验设计信息、用户个人信息等，不同数据的法律属性差异显著，且常存在交叉与重叠。以笔者长期深耕的生物医药领域为例，其数据资产范围涵盖临床试验数据、人类遗传资源信息、药学研究数据等。这类数据一方面构成企业核心技术成果，通常以商业秘密方式加以保护；另一方面，又受到药品监管体系下数据保护期等制度的行政保护；同时，在涉及可识别个体时还可能构成敏感个人信息。正是这种法律属性的复合性，决定了特定行业的IP资产尽职调查与交易设计必须兼顾知识产权法与数据合规法的双重视角。

PART 002

价值确定：风险识别、保护模式与估值锚点

IP资产的价值是在风险识别与保护模式的动态选择中确定的。价值评估的本质是对未来收益折现与风险折损的量化博弈。

风险识别是价值确定的基石。权属瑕疵、权利稳定性及自由实施（FTO）风险是影响IP价值的核心因素。若核心专利存在职务发明权属争议，或商业秘密未采取合理保密措施而已为公众所知悉，将直接导致资产价值大幅缩水甚至交易流产。特别是在委托开发或合作研发场景下，若合同未明确约定成果归属，极易引发权属纠纷，这种不确定性本身就是最大的价值减项。此外，专利权可能受到质

押、许可等权利负担的限制，目标公司基于“上游许可”实际获得的权利范围也需重点核查。

保护模式的选择同样对价值具有实质影响。专利与商业秘密并非互斥的二选一，而往往互为补充，成熟的IP保护策略通常依据各项技术要素自身的特点，对二者分层配置、组合运用。以生物医药领域为例，对于难以反向工程的细胞株构建工艺、纯化参数等，企业常选择将其作为商业秘密加以保护，以突破专利期限的限制，但这要求极高的内部保密体系；而对于易被检测分析的产品结构（如化合物核心专利），则必须尽早通过专利布局构建护城河。在跨境交易尽调中，审查保护模式是否合理、是否存在应申请专利而未申请所导致的技术公开损失，是锁定资产价值的关键环节。

此外，行政保护机制已成为特定行业IP价值的重要估值锚点。在WTO《与贸易有关的知识产权协定》（TRIPS）框架下，各成员国对未披露试验数据均负有一定的保护义务²。例如，随着《中华人民共和国药品管理法实施条例（2026修订）》的正式实施³，中国药品注册环节的行政保护机制迎来重要调整。新条例取消了原不超过5年的新药品种监测期制度，转而以市场独占期与数据保护期两项制度予以替代。根据新条例，国家对儿童用药品给予不超过2年的市场独占期，对符合条件的罕见病治疗用药品给予不超过7年的市场独占期；对含有新型化学成分的药物，其未披露的试验数据自药品注册之日起享有不超过6年的保护期，叠加药品专利期限补偿与药品专利纠纷早期解决机制等制度安排⁴，行政保护与知识产权法律保护相互交织，共同构筑起创新药全生命周期的多重价值独占壁垒。这一叠加机制极大地提升了早期管线的商业确定性，成为价值评估中必须考量的核心要素。

2. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (signed 15 April 1994, entered into force 1 January 1995) 1869 UNTS 299 (TRIPS), art 39(3).

3. 《中华人民共和国药品管理法实施条例》（国务院令 第828号，2026年1月16日公布，2026年5月15日施行）第21条、第22条。

4. 《中华人民共和国专利法》（2020年修正）第42条第3款。

PART 003

变现机制：从单一授权到资本协同的演进

IP资产的变现机制已从传统的直接许可或转让，演进为多元资本化路径。常见的变现模式包括技术许可、技术转让、作价入股、知识产权证券化及专利池运营等。

许可与转让是跨境交易中最主流的变现模式。许可是使用权的让渡，许可方仍保留所有权，通过“首付款+里程碑+分成”的结构实现持续变现；转让则是所有权的彻底让渡，以换取一次性对价。对于决定企业核心竞争力的关键技术，许可方式有助于企业保留战略资源；对于边缘性技术或需要剥离的资产，则更适合直接转让。在实务中，技术转让合同需明确转让标的（如专利权、技术秘密）及移交清单；许可合同则需区分独占、排他或普通许可，并精确限定地域、领域及行为内容。

近年来，NewCo模式异军突起，标志着变现机制从单一授权向资本协同的演进。在该模式下，企业以特定IP资产作价出资，与海外资本共同设立新公司，并由中方主体持有相应股权。这种模式的底层逻辑在于“风险共担与锁定全球溢价”。当技术尚处于早期，海外商业化不确定性极高，传统的对外授权可能因首付款有限而低估IP价值。而通过“IP出资+股权持有”的架构，企业不仅能借助海外资本分摊高昂的开发成本，还能分享海外资本市场对创新资产的高溢价估值。一旦NewCo在海外成功推进商业化或被并购，股东即可通过股权退出实现IP商业价值的非线性跃升。但需特别注意的是，在此架构下应厘清数据与IP的权属归属，通常应由技术提供方保留所有权，NewCo仅在约定范围内取得使用权，以避免因股权变动导致核心IP权属一并转移。

PART 004

许可与转让：核心条款的博弈与实务经验

在确定变现模式后，合同条款的精细设计是确保IP价值落地的另一道防线。

许可与转让虽在权利移转程度上有异，但在核心条款的设计逻辑上殊途同归，均需商业诉求与风险防范间寻求平衡。

（一）转让条款

转让合同的核心在于确保权利的清洁与完整移交，避免历史遗留问题成为价值变现的绊脚石。

1.权利负担解除与权属变更：需明确转让前标的IP是否存在质押、许可等负担，并约定交割前解除上述负担的条件与程序。就专利转让而言，必须明确办理变更登记的时间节点，确保受让方权利的对世性，防止转让方在过渡期内将专利再次转让或许可给第三方。

2.技术资料与数据移交：特别是对于以商业秘密和数据资产为核心标的的交易，需详细列明移交清单。此类转让不仅涉及专利证书，更牵涉海量技术文档、数据库及实验记录。合同需明确交付的时间、地点、载体形式及验收标准，并要求转让方提供必要的技术培训与指导，确保受让方能够独立掌握并实施该技术，实现“隐性知识”的顺利转移。

3.资质变更与协助义务：在特定监管行业，资质变更往往是交易的核心。以生物医药领域为例，上市许可持有人（MAH）的变更直接关乎交易成败。合同应将“完成MAH变更”作为核心付款里程碑，并细化转让方在变更申请中的协助义务与费用承担。同时，应要求转让方就其提供数据的真实性、完整性及合规性做出严格的陈述与保证，一旦发现数据合规问题，转让方须承担由此造成的全部损失。

（二）许可条款

许可合同被称为“关系合同”，其条款设计需兼顾合作期内的灵活控制与利益捆绑。

1.授权范围与性质：授权范围与性质是许可合同的“心脏”，必须精确限定标的范围（是否包含专利申请权、技术诀窍）、地域、领域及是否允许分许可等。独占、排他抑或普通许可，直接决定商业利益的分配格局。独占许可下许可方不得

自行使用，排他许可下许可方保留自用权，普通许可则可向多方授权，需要结合集合技术特性和市场容量审慎抉择。

2.对价与支付机制：对价常采用“首付款+监管/商业里程碑+销售提成”的模式。首付款是否可退还是常见问题，取决于“首付款是什么的对价”。里程碑的设置则没有万能公式，除了常见的里程碑支付节点，还可将“核心专利在目标市场获得授权”或“成功抵御专利无效挑战”一并列为付款触发点，从而更精准地反映IP资产的对价属性。销售提成的计算方式往往由提成基数、提成期限、专利维护、地域区分、比例调整等因素共同确定，并涉及提成主体范围的确定、扣除项的设计、专利期限的延长、竞品上市时的折扣、销售提成的支付、审计等多个问题，如果约定不全面、不明确，未来在实践中极易出现争议。

3.改进技术的归属与不竞争义务：改进技术的归属是极易引发纠纷却常被忽视的环节。较为合理的架构是：许可方的改进技术成果应纳入许可范围，被许可方的改进技术成果知识产权归被许可方所有，但许可方享有优先许可权，以此平衡双方的创新激励与利益诉求。此外，如果不希望与回授许可的被许可人出现商业竞争，可一并约定不竞争义务，但需注意反垄断法的红线。

PART 005

价值变现的暗礁：合规与侵权隐患

IP资产的跨境变现之路布满暗礁，权属瑕疵、估值偏差等多数风险尚可通过价格调整机制、违约救济等途径予以弥补，仍属于“可量化的商业风险”，而合规瑕疵与侵权风险往往造成不可逆的阻碍。合规瑕疵可能触碰国家主权与安全红线，导致整个交易的合法性根基崩塌，属于“一票否决型”风险；而侵权风险则影响技术的可自由实施。

（一）合规要点：职务发明奖酬与技术出口合规

合规不仅是红线，更是隐性的价值调节阀。在跨境交易中，有两类合规问题极易被忽视，而后果往往又非常严重。

首先是职务发明奖酬问题。《专利法》规定，单位应当对职务发明人给予奖励和报酬⁵。在跨境并购、资产转让等交易中，若目标公司未依法或依约足额支付奖酬，发明人可能会主张权利。故须在尽调中核查奖酬支付凭证，或在交易对价中预留相应的风险扣减。以医药BD交易项目为例，医药领域专利由于研发周期长、参与主体多、临床与论文关系复杂，比传统工业专利更容易积累风险。一旦项目进入融资、并购、出海交易、上市申报等阶段，未支付奖酬的潜在风险很容易变为实际纠纷。

其次是技术出口时的合规风险。近年来，监管机关对核心技术外流的审查日趋实质化。例如，某公司核心团队整体迁往境外，并在境外设立实体运营，意图通过主体身份的转换规避境内技术出口审查。对此，我国监管机关依据《出口管制法》等规定进行了穿透式审查，重点核查技术的“原产地”与“实质转移过程”。其审查逻辑在于，即便法律实体已迁往境外，只要核心技术、完整工艺包或核心研发团队源自中国，且未经履行法定审批程序向境外转移，即可触发审查。这种“技术—数据—人员—系统”协同跨境的特征，使得合规审查不再局限于单一合同条款，而转向综合性核查。若拟交易技术属于限制出口类，未经审批将导致合同无效并受到行政处罚，IP资产的海外变现路径亦将被彻底切断。

同时，技术出口合规不一定意味着数据出境合规或商业秘密流动无风险。随着数据成为跨境交易核心标的，多法域的数据合规要求日益复杂。数据要素跨境流动的合规审查已成为前沿法律规制的重要议题。我国《人类遗传资源管理条例》等法律规范要求涉及人类遗传资源的国际合作须事先审批⁶，重要数据与个人信息出境还需履行数据出境安全评估、订立个人信息出境标准合同等法定程序⁷；美国《批量数据规则》对敏感数据向“受关注国家”的流动设置了直接限制⁸；欧盟

5.《中华人民共和国专利法》（2020年修正）第15条第1款。

6.《中华人民共和国人类遗传资源管理条例》（国务院令第七17号，2019年5月28日公布，2019年7月1日施行）第22条、第28条。

7.《中华人民共和国数据安全法》第31条、《中华人民共和国个人信息保护法》第38条至第40条；《数据出境安全评估办法》（国家互联网信息办公室令第十一号，2022年7月7日公布、2022年9月1日施行）、《个人信息出境标准合同办法》（国家互联网信息办公室令第十三号，2023年2月22日公布、2023年6月1日施行）、《促进和规范数据跨境流动规定》（国家互联网信息办公室令第十六号，2024年3月22日公布施行）。

8.Exec Order No 14117, 'Preventing Access to Americans' Bulk Sensitive Personal Data and United States Government-Related Data by Countries of Concern' (28 February 2024) 89 Fed Reg 15421; implemented by US Department of Justice, 'Data Security Program' (final rule) 90 Fed Reg 1636 (8 January 2025), codified at 28 CFR pt 202 (effective 8 April 2025).

“制药一揽子方案”也对药品监管框架进行了系统性修订⁹。这些规则共同影响数据来源、流转与使用，企业必须在交易前开展数据资产评估与合规尽调。此外，构成商业秘密的数据跨境流动同样需依托《反不正当竞争法》的规制框架进行风险防控。

（二）侵权风险：实施环节的变现阻断

即便知识产权本身并无权属瑕疵，IP资产也可能在后续实施环节面临侵权风险。这类风险不仅来自自身实施行为侵犯他人在先权利，也来自他人侵权对商业独占的侵蚀。

实施自有技术侵犯他人在先权利是跨境变现中最易被低估的风险。拥有某项技术的专利权，并不代表实施该技术时不会侵犯他人的专利权。以生物医药领域为例，在某起跨境授权交易中，创新药企将其研发的某靶向偶联药物（拥有该药物分子本身的核心专利）许可给海外合作方。然而，在该药物于许可国投产上市后，跨国原研药企提起侵权诉讼，主张该药物在生产过程中所采用的偶联工艺步骤落入了其早前获批的偶联方法专利的保护范围。尽管药企拥有药物分子的成分专利，但在制造环节侵犯了第三方的工艺专利。最终，法院认定侵权成立并下达禁令，导致该药物无法继续生产销售，预期的后续里程碑付款及销售分成全部落空。此类制造环节的侵权往往涉及底层平台技术，具有极高的隐蔽性，可直接切断IP资产的变现链条。

除自身侵权外，他人侵权同样侵蚀变现基础。假设某原研药的核心化合物专利在目标市场被仿制药企业通过无效程序成功挑战，或原研方在药品专利链接诉讼中败诉，则仿制药将提前上市，原研药的独占期大幅缩短，依赖市场独占期支撑的高额估值将瞬间坍塌。因此，在跨境交易中，必须通过详尽的FTO排查识别潜在的第三方权利阻碍，并在许可协议中明确侵权诉讼的主导权与费用分担，以确保变现通道畅通无阻。

9. European Commission, 'Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the Union code relating to medicinal products for human use' COM (2023) 192 final; European Commission, 'Proposal for a Regulation ... laying down Union procedures for the authorisation and supervision of medicinal products for human use' COM (2023) 193 final (26 April 2023).

PART 006

前瞻：全球规制重塑下的跨境IP变现

放眼未来，跨境IP资产的交易与变现将步入一个规则重构与地缘博弈交织的阶段。企业不仅需要应对当下的暗礁，更需为即将到来的系统性变革蓄力。

随着各国对关键技术、数据安全及供应链自主的重视，IP跨境交易的合规审查将从单一法域的形式审查，演变为多法域联动的实质穿透。技术出口管制和数据跨境流动合规审查将深度嵌入交易的每一个环节。合规不再仅仅是交割的先决条件，更是决定交易架构可行性的顶层设计问题。建议企业在交易初期即引入复合型法律服务团队，进行“技术+法律+商业”的沙盘推演，预留审批缓冲期与应急方案。

资产形态的融合化将重塑交易标的。传统的单一专利转让或许已难以满足复杂技术变现的需求，未来的核心标的将是涉及专利、know-how、数据、算法等的复合资产包。单纯的专利若缺乏配套的数据支持，其商业化进程将举步维艰；而人工智能等前沿技术的兴起，更使得底层算法与训练数据成为比成果专利更具长期价值的资产。在“数据二十条”等基础制度构建的背景下¹⁰，这种融合形态要求交易设计打破传统的IP转让框架，引入数据使用权许可、算法调用接口开放等新型条款，同时需应对AI生成物权属等前沿法律挑战。

变现路径的在地化与资本化将进一步深化。面对全球统一市场的不确定性，依赖单一全球授权变现的模式风险骤增。企业将更多采用在地化实体运营与资本化运作相结合的策略。NewCo模式、合资公司（JV）等深度绑定当地资本与监管资源的架构，将从特定行业的创新之举演变为跨行业的常用选项。在一定背景下，通过在地实体实现IP资产的区域变现，不仅能有效对冲长臂管辖与出口管制的风险，还能借助当地资本市场的估值溢价，实现IP价值的二次放大。

10.《中共中央 国务院关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》（2022年12月19日发布），即业界通称的“数据二十条”。

PART 007

结语

IP资产的跨境交易与价值变现，是一场贯穿资产甄别、风险识别、模式选择与条款博弈的持久战。企业不仅需要通过详尽的尽调筑牢底座，更需灵活运用多元架构实现商业跃迁。同时，面对全球规制重塑的新常态，企业需前瞻布局，从单一授权走向资本协同，从孤立资产走向融合包交易。只有当创新成果与规则体系能够真正对接，知识产权的价值才不会停留于纸面，创新的商业价值才可能被真正实现。



闫春辉
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5087 2811
yanchunhui@zhonglun.com



[专利池与实务]

专利池的产业 实务与合规操作

by 张鹏 郭婷婷

专利池作为一种重要的专利联合运营模式，广泛应用于通信、音视频编解码、智能网联汽车、物联网等技术密集型产业，在整合分散专利资源、降低许可交易成本、提高许可效率、促进标准推广和产业协同等方面具有重要功能。实践中，专利池通常采取第三方实体管理、成员代表管理以及行业联盟管理等组织模式，不同模式在运营效率、治理结构等方面各有差异。随着2025年六部门联合印发《专利池建设运行工作指引》，我国专利池建设进入规范化、体系化发展的新阶段。本文拟结合专利池产业实践，分析专利池的主要运营模式和合规风险，并提出相应的合规操作路径，以期为产业联盟组建、专利池运营及企业专利池许可提供参考。

PART 001

专利池的产生背景及内涵

在知识产权密集型产业快速发展的背景下，现代产品的技术构成日益复杂，围绕同一产品、同一技术方案往往形成数量众多且高度分散的专利权，由此产生了所谓“专利丛林”问题。该问题在通信、音视频编解码、智能网联汽车、智能制造等领域尤为突出。一方面，现代终端产品通常由大量零部件、功能模块和技术单元共同构成，不同零部件及技术环节往往对应不同专利，而相关专利又分散归属于不同权利主体。当多个权利人的专利同时集中于同一产品时，产品生产者通常需要分别取得相应授权，否则即可能面临专利侵权风险。这不仅显著增加了许可谈判、权利审查和合规管理成本，也提高了产品商业化的不确定性。另一方面，即便是同一产品中的某一具体部件，其所涉及的专利也并不限于核心专利，还可能包括实施该技术所必需的周边专利、改进专利以及障碍性专利。由此可见，现代产业中的专利关系往往已不再表现为单一权利人与单一实施者之间的简单许可关系，而是呈现出多主体、多层级、多权利交织的复杂结构。

从“反公地悲剧”理论的角度观察，专利丛林正是权利碎片化导致资源利用不足的典型表现。与“公地悲剧”关注资源因过度使用而被耗竭不同，“反公地悲剧”

强调的是资源因排他权过度分散而难以被有效利用的问题。在专利密集型产业中，当一项产品或技术方案需要同时实施多个专利，而这些专利又分别归属于不同权利人时，任何一个权利人均可能通过拒绝许可、延迟许可或提出过高许可条件，对技术实施形成阻碍。此种情形下，虽然各专利权人均是在行使其合法排他权，但从产业整体运行效率看，权利过度分散将显著提高交易成本，降低许可效率，甚至可能导致相关产品或技术难以及时进入市场。

为克服专利丛林带来的反公地悲剧、囚徒困境等问题，实践中逐渐形成了专利池这一专利集中运营机制。根据2025年国家知识产权局、科技部、工业和信息化部、国务院国资委、市场监管总局、中国科学院联合印发的《专利池建设运行工作指引》，**专利池是指“两个或者两个以上专利权人通过协议委托其中一方或者第三方运营管理机构，对持有的某一技术领域专利进行联合运营，开展交叉许可、一站式许可等业务和相关服务的专利运用模式”**。该定义强调了专利池的多主体性、协议基础、集中运营以及交叉和一站式许可等特点。此外，根据2026年4月16日欧盟委员会通过的新修订的《技术转让集体豁免条例》（TTBER）及配套的《关于欧盟运行条约第101条在技术转让协议中的应用指南》，其采用“技术池”的概念，并将其定义为**多个技术权利人将其技术权利组合成一个一揽子许可包，并向贡献者及第三方共同许可的机制**。

PART 002

专利池的产业功能

在前述专利丛林带来的反公地悲剧、囚徒困境等问题的背景下，专利池的制度价值在于通过集中许可和联合运营，将原本分散、碎片化的专利权整合为具有整体许可价值的专利组合。从产业实践看，专利池既是一种降低交易成本、提升许可效率的市场化工具，也是一种促进技术标准推广、推动产业协同发展的组织机制。其产业功能主要体现在以下几个方面。

一方面，降低交易成本，提高许可效率。美国法官Justice Byron White曾在Broadcast Music v. Columbia Broadcasting System一案多数意见中指出，一

揽子许可是一种“整体大于部分相加之和”的产品。¹通过提供“一站式”专利许可机制，专利池可显著降低权利人与实施者之间的谈判成本，简化许可流程，提升许可效率。以Avanci 5G车辆项目为例，其涵盖了85+参与许可方持有的5G、4G、3G和2G技术的标准必要专利组合，并包含蜂窝车联网（C-V2X）技术，²能够为汽车制造商提供覆盖多项通信标准的一揽子许可安排。该模式的产业意义在于，汽车企业无需分别与众多通信领域专利权人逐一谈判，而是可以通过一个统一平台取得相关标准必要专利组合的许可，从而降低许可对象识别、费率谈判、合同签署和后续合规管理的成本。

另一方面，促进标准推广及产业协同。在通信、音视频、智能网联汽车、智能制造等技术密集型产业中，为了保障不同终端设备、系统和服务之间的互联互通，行业往往需要制定统一技术标准，并围绕标准形成大量标准必要专利。例如，流媒体领域常常涉及视频编解码、内容分发网络、加密传输等多项标准。通信领域常常涉及无线资源管理、接入技术、多载波传输、信道编码、核心网、下一代接入网等技术标准。而这些标准的形成与推广，往往与标准必要专利的许可安排密切相关。市场主体为了生产符合标准的产品，通常必须实施相关标准必要专利。若许可渠道过于分散、费率不透明，或者权利人单独主张过高许可条件，就可能增加标准实施成本，降低企业采用标准的积极性，进而阻碍标准推广。专利池通过提供相对统一、清晰和可预期的许可路径，并在标准必要专利场景中承诺FRAND（公平、合理、无歧视）原则作为许可基础，有助于降低标准实施的不确定性，使更多企业愿意围绕统一标准开发产品和服务。例如，我国AVS产业联盟的发展即体现了专利池与自主标准推广、产业协同之间的关系。在标准更新换代迅速的音视频领域，为推动国内自主数字音视频编解码标准的产业化，2005年5月，我国12家企业和单位在北京自愿联合发起成立AVS产业联盟，旨在尽快联合行业上下游企业，提升研发、制造和产业化水平，并最终推动自主标准的落地。

1. See Broadcast Music, Inc. v. Columbia Broadcasting System, Inc., 441 U.S.1(1979).

2. Avanci 5G车辆，

<https://www.avanci.com/cn/avanci-%E8%BD%A6%E8%BE%86/avanci%E8%BD%A6%E8%BE%865g/>.

PART 003

专利池的主要运营模式

从实践运行情况来看，专利池的组织和管理方式并不完全相同。根据管理主体的差异，专利池的主要运营模式大体可以分为第三方实体管理模式、成员代表管理模式以及行业联盟管理模式。不同模式在独立性、专业化程度、成员控制力、信息交换风险以及产业政策属性等方面各有特点。

第一，行业联盟管理模式。该模式下，专利池依托行业协会、产业联盟、标准工作组或者政府支持下的行业平台进行组织和管理。该模式通常适用于需要解决行业共性问题、推动自主标准建设、增强产业链协同或者降低整体研发与许可成本的场景。与以商业化许可为主要目标的第三方实体管理模式不同，行业联盟型专利池通常具有较强的产业组织和产业政策属性。从国内实践看，中国彩电专利联盟、AVS产业联盟、医疗器械专利联盟、LED产业专利联盟等，均在不同程度上体现了行业联盟或协会组织管理模式的特点。以中国彩电专利联盟为例，2007年5月28日，多家中国彩电企业在北京宣布在中国电子视像行业协会的组织下设立技术标准协调、知识产权协调、国际市场协调以及国内市场协调四个专业工作委员会。其中，技术标准协调专业委员会将组织各会员企业参与各项行业标准的制定工作。而知识产权协调专业委员会将在各企业自愿的基础上着手组建包括会员企业现有专利在内的中国彩电产业专利池，全面负责专利池的管理和扩展工作，并建立专利谈判组织，接受企业委托进行知识产权的统一谈判。AVS联盟中专利的授权费用和分配方式由专利池管理委员会统一管理。专利池管理委员会设立17个会员席位，其中包括6家AVS联盟最大的专利会员，6家设备产能最大的企业用户代表，5个用户代表(信产部、发改委、科技部、国家标准委员会和广电总局)，再加上AVS联盟技术工作组组长和专利池委员会主任共同组成。其中，专利会员和企业用户代表共12个名额每两年会动态更新。

第二，成员代表管理模式。专利池成员不另行委托外部第三方机构，而是由专利池内部具有较强技术实力、专利储备、产业影响力或许可经验的一个或数个成员，代表其他成员负责专利池的对外许可和日常管理。该模式通常产生于特定

技术标准形成初期，相关领域尚未形成成熟的第三方许可平台，而部分核心企业已经掌握关键专利、具备较强产业主导能力，并在成员之间具有一定信任基础的情形。实践中，部分早期专利池曾采取成员代表管理模式。例如，DVD 行业中的 DVD-3C 专利联盟即由飞利浦公司联合索尼公司、先锋公司组建。在该联盟中，飞利浦公司占据主导地位，并承担专利联盟的管理职责，包括评估池内专利、募集新成员、管理专利授权以及推进对外许可等事务。又如，通信行业中曾围绕 GSM 标准形成以 Motorola 为核心的专利联盟。Motorola 作为重要通信设备企业，拥有较多与 GSM 标准相关的专利，并曾参与 D-AMPS 等其他通信标准的制定。在此基础上，Motorola 组建了以其为核心的 GSM-Motorola 专利联盟，并在联盟运行中发挥决定、控制和协调作用。

第三，第三方实体管理模式。专利池成员通过协议将专利池的管理事务委托给独立第三方机构，由该第三方机构负责专利池的日常运营、对外许可、许可费收取、收益分配以及相关合规管理。该模式下，第三方管理机构通常独立于专利池成员企业，具备较强的专业管理能力、许可谈判能力和市场公信力。例如由 MPEG Licensing Administration (MPEG LA) 与 Via Licensing 联合成立的 Via Licensing Alliance LLC (Via LA) 是一家总部位于加利福尼亚州的美国公司，致力于移动通信及数字音频和视频等技术领域的专利一站式许可项目，其运营的专利池包括：（1）音频领域的 AAC、MPEG-H 3D Audio、Voice Codec；（2）视频领域的 HEVC/VVC、AVC/H.264、VC-1、MPEG-4 Visual、DisplayPort、MPEG-2 及 MPEG-2 Systems；（3）无线通信和广播的 ATSC 3.0；（4）电力领域的 Qi Wireless Power 及 EV Charging；（5）生物技术领域的 Increscent 等。³成立于 1982 年的 Sisvel 专注于无线通信、数字视频技术及音视频编码领域，是一家拥有分布在 3 个大洲的 7 家子公司的企业，其运营的专利池包括移动通信领域的 5G 多模项目、Wi-Fi 多模许可项目、音视频编解码领域的 VP9、AV1 等。⁴

3.Licensing Programs,
<https://www.via-la.com/licensing-programs/>.

4. 专利许可项目,
<https://www.sisvel.cn/licensing-programmes/digital-video-and-broadcasting/dvb-csa/>.

PART 004

专利池管理运营的主要合规风险

如前所述，专利池具有降低交易成本、促进技术扩散和推动标准实施的积极功能，但由于其本质上是多个专利权人之间的联合许可安排，也天然具有较高的合规风险。专利池的组建、运营和许可活动，可能同时涉及反垄断法、专利法、合同法等多个法律领域。其中，反垄断风险和专利稳定性风险尤为突出：前者主要关注专利池是否通过统一许可安排排除、限制竞争；后者则关注入池专利是否真实有效、是否具有稳定性。

（一）垄断协议风险

垄断协议是指排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。2024年国家市场监管总局发布的《标准必要专利反垄断指引》（以下简称“《指引》”）中，专门明确了标准必要专利联营可能构成垄断协议的情形，其判断核心仍在于相关协议或者协同行为是否产生排除、限制竞争的效果。《指引》指出，在判断标准必要专利权人之间是否构成垄断协议时，可以重点考察如下情形：（1）标准必要专利权人是否利用专利联营交换价格、产量、市场划分等有关竞争的敏感信息；（2）专利联营的管理或者运营主体是否将竞争性专利纳入专利联营；（3）专利联营的管理或者运营主体是否联合限制标准必要专利权人单独对外许可；（4）专利联营的管理或者运营主体是否组织标准必要专利权人达成垄断协议或者为标准必要专利权人达成垄断协议提供实质性帮助等。2024年，市场监管总局反垄断一司负责人根据《国务院反垄断反不正当竞争委员会办公室 市场监管总局关于建立反垄断“三书一函”制度的通知》规定，约见了Avanci专利池相关负责人，当面递交《提醒敦促函》，对Avanci专利池在汽车无线通信标准必要专利许可过程中存在的垄断风险进行提醒，敦促Avanci专利池依据《中华人民共和国反垄断法》及相关法律法规规定，认真开展风险排查，切实采取有效措施，做好有关问题预防和整改工作，切实加强反垄断合规建设，预防和制止垄断风险，维护公平竞争

市场秩序，促进行业规范健康发展。⁵

（二）滥用市场支配地位风险

在标准必要专利池中，专利许可是否符合FRAND原则，是评价专利池合规性的核心问题之一。FRAND即公平、合理、无歧视原则，是标准必要专利权人在参与标准制定或向标准组织作出许可承诺后应当遵守的基本许可义务。其功能在于，一方面保障标准必要专利权人能够获得合理创新回报，另一方面防止权利人在技术被纳入标准后，利用标准必要专利的不可替代性实施不公平高价、差别待遇或拒绝许可等行为。《指引》亦强调，应加强标准必要专利信息披露、许可承诺和善意谈判等行为指引，以促进市场公平竞争并保护产业创新动力。

首先，标准必要专利池可能存在搭售风险。标准必要专利池的主要设立目的在于为标准实施者提供实施标准所必需的专利许可。如果专利池将非标准必要专利、无效专利、已经到期的专利或与标准实施无关的专利一并纳入许可组合，并要求被许可人必须整体接受，则可能使被许可人在取得必要专利许可的同时，被迫购买其并不需要的专利许可。此种安排可能构成搭售或者附加不合理交易条件，尤其当专利池在相关标准实施市场中具有较强控制力时，被许可人往往缺乏拒绝该打包许可的实际能力。

其次，许可层级安排可能引发拒绝许可风险。通信行业与汽车行业在标准必要专利许可模式方面存在显著差异。通信领域长期形成了以终端产品许可为核心的模式，而汽车产业链结构更加复杂，长期存在“对任一人开放”（access to all）和“对任一人许可”（license to all）之间的分歧。并且，汽车企业对通信技术的掌握相对有限，标准必要专利储备不足，缺乏交叉许可的条件，这使得其议价能力严重受限，难以在许可谈判中获得平等地位，容易面临技术依赖乃至利益失衡的困境。

再次，滥用禁令救济可能引发不公平高价风险。若专利池或其许可方在未充分披露专利信息、未提出符合FRAND原则的报价、未与实施者进行善意谈判的情

5. 参见公众号“市说新语”：《市场监管总局依法对Avanci专利池垄断风险进行提醒敦促》，<https://mp.weixin.qq.com/s/i1Tva-tz-ZL7MSWD3bTI-Q>。

况下，即通过禁令诉讼等方式向专利实施者施压，迫使实施者接受不符合FRAND原则的不公平高价许可费或接受其他不合理条件，此时，禁令救济便可能从保护专利权的正当手段，转化为获取不公平高价的谈判工具。2022年，欧洲公平标准联盟（Fair Standards Alliance, FSA）曾与第三方分析机构CRA联合发布一份名为《SEP Royalties, Investment Incentives and Total Welfare》⁶的分析报告，该报告表明中小企业（尤其是初创企业）由于缺乏许可经验及专业资源，难以准确评估和挑战SEP权利人的要求，导致其更为担忧诸如禁令的专利侵权可能后果，因而更易受到专利劫持，最终被迫接受不合理的高价许可费。

（三）专利质量与无效风险

专利质量是专利池存续和盈利的基础，也是评价专利池许可安排是否具有正当性的关键因素。专利一旦被宣告无效，即视为该专利权自始不存在，权利人不得再基于该专利主张侵权救济，也不得以该专利作为继续收取许可费的依据。对于单个专利权人而言，专利无效意味着其排他权基础消灭。而对于专利池而言，专利无效的影响更为复杂。由于专利池通常以专利组合为基础对外许可，如果其中部分核心专利被宣告无效，被许可人便会主张该专利池中专利整体许可费率偏高，甚至拒绝继续支付许可费或者要求调整既有许可条件。因此，专利无效风险并非单纯的权利稳定性问题，而可能演化为专利池整体运营和许可合规风险。例如，在无锡某公司诉飞利浦3C联盟系列案件中，2005年，无锡某公司关联企业在德国对飞利浦相关DVD专利提起无效诉讼。德国法院随后认定部分专利无效⁷。随后，中国知识产权领域五位学者联合对飞利浦核心专利提出无效请求，涉及专利池中的重要基础专利“编码数据的发送和接收方法以及发射机和接收机”。双方于2006年达成联合声明：飞利浦撤回相关争议；该专利退出专利池；不再针对该专利继续收费。

6. SEP Royalties, Investment Incentives and Total Welfare, <https://fair-standards.org/wp-content/uploads/2023/04/SEP-Royalties-Investment-Incentives-and-Total-Welfare.pdf>.
7. Bundespatentgericht München, Urteil v. 15.06.2005, zu EP 0745307 (DE 69513239 T2), Nichtigkeitsklage Orient Power Electronics Group v. Koninklijke Philips Electronics N.V..

PART 005

专利池合规操作建议

(一) 设立前进行反垄断合规评估

专利池设立前，应当围绕其组建目的、成员结构、纳入专利范围、专利必要性审查机制、许可层级、许可费率、信息交换规则以及独立许可安排等核心事项，开展系统性的反垄断合规评估。对于涉及标准必要专利、覆盖范围较广、市场影响较大的专利池，还可以参考域外商业审查机制，形成较为充分的竞争效果论证材料，以降低后续被反垄断执法机关关注或调查的风险。美国司法部（DOJ）对Avanci 5G许可项目的商业审查具有一定参考意义。2020年，应Avanci的请求，DOJ就Avanci面向汽车行业的5G标准必要专利许可项目出具了商业审查函（Business Review Letter），在征求了包括潜在许可方与被许可方在内的汽车和电信行业利益相关方的意见，并进行了独立审查，并考虑了DOJ此前对其他专利池的指导和审查后，DOJ认为Avanci提出的5G许可项目不太可能损害竞争。因此，DOJ无意对该平台提出质疑。DOJ在该商业审查函中对Avanci 5G许可项目的5G许可管理协议（5G Master License Management Agreement, 5G MLMA）、标准专利许可协议（the Standard Patent License Agreement, Standard PLA）和附件、必要性审查机制、平台外独立许可权、专利许可费分配等方面进行了简要的分析，并认为Avanci 5G许可项目能够通过降低缔约交易成本与技术资源协同整合，形成促进5G技术扩散的正向竞争效应。⁸Avanci 2020年发布5G许可项目时，亦将美国司法部上述商业审查函作为其合规背书，强调该项目有助于促进新兴5G技术及其应用的发展。

(二) 建立及完善专利入池筛选与动态评估机制

一方面，专利池亦应当建立严格的专利入池筛选与动态评估机制，以确保入

8. Respond to the Avanci LLC'S Request for a Business Review Letter, <https://www.justice.gov/atr/page/file/1298626/dl>.

池专利具备必要性。对于标准必要专利池而言，应当在专利池许可协议或者管理规则中对“必要专利”作出明确界定。一般而言，必要专利至少应当包括其一项或者多项权利要求覆盖实施相关标准所必须采用的技术方案，即从技术层面看，实施者无法在不落入该专利权利要求保护范围的前提下实施相关标准。其次，专利池应当在专利入池前实行必要性审查机制。专利池不宜仅依据权利人自行声明即将相关专利纳入许可包，而应通过技术比对、权利要求分析和标准文本映射等方式，对专利与标准之间的必要性关系进行审查。再次，专利池应当将必要性评估作为许可方准入和收益分配的重要前提。原则上，只有其专利已经通过必要性评估的企业，才适宜作为专利池许可方参与统一许可和收益分配。以Avanci为例，根据Avanci许可管理协议的要求，Avanci许可方在成为参与方的45天内，需提交专利组合（包括专利族）进行评估，Avanci将会指派一名独立审查员评估许可方认定为必要的专利权利要求。Avanci在全球拥有多名专利审查员，并且仅在审查员与被评估方不存在利益冲突后方可被选定评估。

另一方面，专利池应建立动态调整机制。专利池中的专利状态并非一成不变，可能因无效宣告、专利到期、标准更新等变化而发生变化。因此，专利池管理机构应当定期对入池专利进行复核，并根据复核结果调整专利清单、许可费率和收益分配权重。

（三）履行善意许可谈判程序

设立前的反垄断合规评估和入池专利筛选机制，主要解决的是专利池“能否合法组建、能否形成正当许可基础”，善意许可谈判则主要解决专利池在对外许可过程中“如何合规行使许可权”。作为履行FRAND原则的体现，善意谈判在SEP许可反垄断规制及侵权禁令救济中发挥着重要的参考作用。2015年，欧盟法院给出的FRAND谈判框架包括，（1）SEP权利人向实施方发送侵权警告，其中应指明被侵权专利及侵权方式；（2）实施方及时表明愿意以FRAND条款达成许可协议；（3）SEP权利人出具符合FRAND原则的书面要约，尤其需说明许可费金额及计算方式；（4）实施方应勤勉回应该要约。若不接受，则应及时以书面形式提出

符合FRAND原则的反要约。（5）若实施方提出的反要约遭到拒绝，则应就其对该专利的实施行为提供适当的担保。《指引》亦对标准必要专利的善意谈判步骤和要点提出了指导。对于专利池许可而言，专利池及其许可方也应该与标准实施方之间就标准必要专利许可的费率、数量、时限、使用范围和地域范围等许可条件开展善意谈判，应该向实施者提供标准必要专利清单、合理数量的专利与标准对照表、许可费率的计算方法及依据、合理的反馈期限等，并提出符合其所作出的公平、合理和无歧视承诺的许可条件，并需留痕其已尽到善意谈判义务的证明，以避免潜在的反垄断合规风险。

总体而言，专利池是在技术复杂化、权利碎片化背景下形成的重要专利运营机制。其通过集中许可、一站式授权和联合运营，有助于降低交易成本、提高许可效率、促进技术扩散，并推动标准实施和产业协同。但专利池并非当然具有正当性。由于其本质上涉及多个专利权人之间的联合安排，若在专利筛选、许可费率、许可层级及禁令救济等方面缺乏必要约束，便可能引发垄断协议、滥用市场支配地位以及专利质量不足等合规风险。因此，专利池的组建和运营应坚持效率促进与竞争保护并重，通过反垄断合规评估、必要专利筛选及动态评估、FRAND善意谈判等机制，对其潜在风险进行有效约束，使得专利池真正成为促进技术创新、标准推广和产业高质量发展的有效工具。



张鹏
高级顾问
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2068
zhangpeng@zhonglun.com

CHAPTER

04

跨境维权：
规则博弈与长臂应对



[跨境争议应对]

跨境IP争议新趋势： 管辖扩展、程序联动与企业全周期应对

by 胜永攀

PART 001

从单点诉讼到复合型争议治理

中国企业出海正在由产品销售向技术、品牌、平台与供应链协同延伸。相应地，跨境知识产权争议也不再只是某一国家法院对单项权利作出的侵权判断。同一产品或技术方案可能同时进入专利侵权诉讼、权利有效性审查、海关或行政程序、平台下架、商业秘密调查及许可谈判；标准必要专利争议还可能叠加全球许可费率、临时禁令和竞争法问题。各程序适用不同的管辖规则、证明标准和救济条件，却会在禁令执行、证据披露、许可谈判和商业决策上相互牵引。

在制度层面，国务院令801号《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》自2025年5月1日起施行，从信息服务和风险预警、纠纷应对指导、多元化解、专业服务能力建设以及企业内部制度等方面作出安排，并对境内送达、调查取证和向境外提供证据材料提出合规要求。¹这意味着，企业既要依据权利保护地法律设计诉讼策略，也要在证据收集和跨境提供材料时遵守中国关于数据、保密、技术出口和司法协助的规则。

从全球诉讼版图来看，跨境知识产权纠纷的战场正呈现“多极化”和“高度联动”的特征。欧洲、美国和中国依然是标准必要专利（SEP）、高新技术和核心品牌诉讼的核心战场，但诉讼烽火也正迅速向印度、巴西、东盟等新兴市场蔓延。跨境平行诉讼、多司法管辖区联动以及“民事、行政、刑事”三位一体的立体化诉讼模式，正成为跨国巨头和专业非专利实施实体（NPE）对我国出海企业进行市场遏制的常用手段。

1. 《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》（国务院令801号）。

PART 002

管辖扩展与程序联动：权利人和实施者都面临更复杂的选择

（一）UPC集中管辖的效力扩大，但并非覆盖全部欧洲

欧洲统一专利法院（UPC）使统一专利以及未退出其管辖的传统欧洲专利可以在参加国范围内集中审理。其“一案多国”特征能够显著改变禁令和谈判杠杆，但裁判地域效力仍取决于专利类型、国家部分、退出状态、被告连接点和所请求的救济。英国既非欧盟成员国，也非UPC缔约成员国；西班牙虽属欧盟成员国，却未参加UPC。两国专利部分的管辖依据不能混同，更不能将UPC简单理解为覆盖全部欧洲的统一法院。²

日本胶片企业案集中展示了“有权受理”与“能否获得救济”的区别。UPC上诉法院于2026年6月2日在相关上诉中维持一审接受管辖的裁定、但推翻其侵权认定，并且确认以德国被告住所为连接点，UPC可审理涉案欧洲专利英国国家部分的侵权请求，但法院须适用保护地实体法并顾及国际礼让。该案最终并未维持德国和英国部分的侵权救济，德国部分则因被告先用权抗辩成立，而英国部分的重要原因，是原告未能证明德国被告依英国法对英国境内行为承担责任。³因此，管辖范围的扩展并不等同于当然获得域外禁令。

欧盟法院大法庭在家电企业专利侵权案（C-339/22）中进一步区分侵权管辖与有效性专属管辖。2025年2月25日判决确认，以被告住所为依据受理侵权之诉的欧盟成员国法院，不因被告对另一成员国专利提出无效抗辩而当然丧失对侵权请求的管辖；但该专利的有效性仍由登记国法院专属判断，受诉法院不得以对世方式宣告其无效。对第三国专利，受诉法院可在不改变外国登记及对世效力的前提下，在当事人之间审查无效抗辩。⁴实务上，受诉法院是否中止侵权程序、如何

2.《统一专利法院协议》正式文本：<https://www.epo.org/en/legal/official-journal/2013/05/p287>。

3.UPC上诉法院判决（UPC CoA 312/2025等，2026年6月2日），
https://www.unifiedpatentcourt.org/sites/default/files/files/api_order/Decision%20312%2C%20333%2C%20880%20and%20882-final%202%20June%20signed%20%28P%29.pdf。

4.欧盟法院BSH Hausgeräte v. Electrolux判决（C-339/22），
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62022CJ0339>。

评价无效可能性，仍须结合个案和保护地程序判断。

英国家电企业D诉中国智能家居企业Z案则说明共同被告连接点和跨地域临时措施的边界仍在形成。D企业于2025年5月向UPC汉堡地方分院申请临时措施；该分院同年8月对部分被申请人作出临时禁令，并将针对Z企业及其德国欧盟授权代表的部分救济延伸至西班牙。UPC上诉法院于2026年3月中止相关部分，并就第三国企业管辖权、欧盟境内“锚定被告”、非UPC成员国地域管辖权及欧盟授权代表的法律作用提请欧盟法院作先决裁决，案件登记为C-196/26；截至本文资料截止日即2026年6月30日，尚无实体结论。⁵

对中国企业而言，欧洲应诉不能只核查最终销售地，还应穿透梳理制造商、进口商、经销商、欧盟授权代表、网站运营者及关联公司的角色，逐一确认各主体在各国的制造、要约、销售、进口或协助行为。任何集中起诉或抗辩方案，都应同步评估保护地法、专利有效性专属管辖、平行无效程序、临时措施担保和执行资产，不宜仅因某一法院“可以受理”便推定其能够提供全部所需救济。

（二）平行程序与禁诉、禁执措施进入审慎适用阶段

禁诉令、禁执令和反禁诉令通常直接约束当事人，而非向外国法院发出命令；但罚款、资产执行和程序制裁可能对境外诉讼产生实质影响。在标准必要专利争议中，多国专利、全球许可费率和禁令救济相互交叠，容易形成“禁诉—反禁诉—一再反制”的程序链条。企业若由不同法域团队分别推进，可能同时面临立场矛盾、重复担保和相互冲突的履行义务。

H企业与康文森案是理解我国早期实践的重要坐标。2020年，最高人民法院在（2019）最高法知民终732、733、734号相关程序中，要求康文森在中国案件终审判决作出前不得申请执行德国法院的停止侵权判决，并规定违反裁定后每日罚款100万元、按日累计。⁶该措施具有阻止境外判决执行的效果，但属于特定案件、特定阶段的行为保全，罚款也是以违反裁定为条件，并非已经实际发生的

5. 欧盟法院先决裁决案资料（C-196/26），<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62026CN0196>。

6. <http://gongbao.court.gov.cn/Details/5555e9be08ce2e65fb6c560368abdc.html>。

赔偿或处罚。

此后的WTO DS611改变了全球禁诉措施的政策环境。2025年7月，依据WTO《争端解决谅解》第25条作出的上诉仲裁裁决，维持了对中国标准必要专利诉讼中存在一般性、前瞻性未成文禁诉政策的认定，并认定该政策不符合相关TRIPS义务；裁决针对的是被认定存在的政策，并非逐一认定所涉个案裁定违法。⁷对此，中方并未接受“存在系统性禁诉政策”的定性。2025年9月23日，最高人民法院有关部门负责人回应称，中方从未存在、更不会实施该裁决提及的所谓禁诉令政策，并强调人民法院系依法审查当事人的禁诉令（行为保全）申请并作出个案裁判。⁸中国随后在WTO争端解决机构表示已完成履行。⁹欧盟委员会于2026年4月1日通报称¹⁰，中国已正式表示撤回相关全球禁诉政策，并援引最高人民法院2025年9月23日通知。应当注意，“撤回禁诉政策”系欧方的单方定性，与中方“个案行为保全、无系统性政策”的一贯立场并不相同，其对具体行为保全边界的影响仍需结合个案核验，实务中不宜作扩大解释。

因此，全球性禁诉措施不应再被列为跨境诉讼的常规“反制工具”。政策变化不等于我国一般行为保全制度消失，也不当然否定既往个案裁定；但凡拟限制对方就外国权利起诉、继续诉讼或申请执行，均应重新核验最新司法政策、行为保全法定要件、担保要求、国际礼让原则、WTO合规风险和境外反制可能等因素。更稳妥的做法，是先梳理法院、当事人、权利地域、请求、期限、担保、罚则、执行资产全要素框架，再评估能否提出范围可控、与国内案件审理或执行存在实质关联的行为保全申请条件。

（三）侵权与权利有效性联动，但不能互相替代

跨境专利争议往往同时存在侵权之诉和无效、异议、复审或撤销程序。二者虽共享权利要求解释、现有技术和技术事实，却可能由不同法院或机构审理，申

7.WTO DS611上诉仲裁裁决，https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/611arb25_e.pdf。

8.<https://www.court.gov.cn/zixun/xiangqing/477141.html>

9.WTO争端解决机构2025年9月26日会议通报，https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/dsb_26sep25_e.htm。

10.欧盟委员会关于中国撤回相关禁诉政策的通报（2026年4月1日），https://policy.trade.ec.europa.eu/news/following-wto-ruling-favourable-eu-china-announces-withdrawal-its-anti-suit-injunction-policy-2026-04-01_en。

请资格、法定期限、证明标准、禁反言和中止效果也不相同。提出有效性挑战并不当然中止侵权程序，也不当然消灭权利基础；一地法院对外国专利有效性作出的当事人间附带判断，通常也不能改变登记国的权利状态。

企业应围绕同一技术事实建立统一的权利要件表和证据版本。若为争取无效而主张权利要求的范围较宽，可能反过来损害不侵权抗辩；为支持许可报价而强调专利组合的必要性，也可能影响其他法域的竞争法或FRAND立场。程序选择的核心不是“多开战线”，而是比较不同维权路径对临时禁令、企业持续经营、和解窗口、维权成本及最终可执行性的综合净效益，择优确定处置方案。

PART 003

新技术与重点产业争议：从单点侵权判断转向全链条治理

（一）生成式人工智能：输入、输出与主体责任须分别判断

生成式人工智能争议首先应拆分为三个层次：训练数据如何取得和使用，特定输出是否利用既有作品的受保护表达，以及生成物本身能否获得保护。三者在行为主体、请求权基础、证明对象和抗辩事由上并不相同。训练行为即使未经许可，也不等于每一项输出均当然侵权；反之，即使训练数据来源合法，特定输出仍可能因复制、改编或传播既有作品而产生责任。模型提供者、部署者、企业用户和终端个人用户的控制能力及具体行为，也应分别审查。

在中国，面向境内公众提供生成式人工智能服务的提供者，应依《生成式人工智能服务管理暂行办法》使用具有合法来源的数据和基础模型，涉及知识产权的不得侵害他人依法享有的权利。现行著作权法没有为商业化大模型训练设置专门的文本与数据挖掘豁免条款，仍须结合素材可保护性、数据取得方式、许可范围、具体利用行为、技术措施以及法定权利限制逐案判断。

美国《版权法》第107条采取四要素合理使用分析，商业化模型训练并不存在当然免责。¹¹美国版权局2025年发布的《生成式人工智能训练》报告预发布版

11.美国《版权法》第107条（合理使用），<https://uscode.ecfr.io/title/17/section/107>。

也强调，生成式人工智能训练能否构成合理使用，应结合所使用作品训练目的、数据类型、获取方式和市场影响等因素进行个案判定。¹²欧盟《数字单一市场版权指令》第3、4条设置文本与数据挖掘例外：第3条为仅适用于科研机构的专项例外，仅以合法访问作品为适用条件（第3条第1款）；第4条是面向所有主体的一般性TDM例外，该一般性例外同时以合法访问、权利人未以适当方式保留权利两项为必备条件。¹³《人工智能法》第53条又要求通用人工智能模型提供者建立欧盟版权合规政策，并按照统一模板公开训练内容的“充分详细摘要”。¹⁴相关义务自2025年8月2日起适用于新投放欧盟市场的模型，既有模型原则上应于2027年8月2日前完成合规。¹⁵

日本《著作权法》第30条之四允许在不以享受作品所表达思想感情为目的、且不会不合理损害权利人利益的范围内利用作品，通常为数据分析和模型训练提供较大空间。¹⁶但日本文化厅明确，该条并非无条件安全港；若利用目的指向生成特定作品的相似表达，或对权利人利益造成不合理损害，仍可能不适用。¹⁷因此，不能把各法域简单地概括为“美国倾向合理使用、欧盟全面禁止、日本全面宽松”。

在输出端，中国法院已有个案根据使用者在提示词、参数、选择和修改中体现的智力投入认定作品，也有案件因提示词简单、创作过程证据不足而否定生成物的作品属性。现阶段更准确的表述是“个案审查”，而不是“AI生成物当然享有著作权”。美国版权局坚持人类作者原则，认为单纯的提示词通常不足以使用户成为输出表达的作者，但人类创作内容、具有创意的选择编排或后续修改，仍可能在其贡献范围内获得保护。¹⁸AI生成物的可版权性与不侵权是两个问题，不能以生成物可受保护反推训练或输出行为合法。

12. 美国版权局《Copyright and Artificial Intelligence, Part 3: Generative AI Training》预发布版：<https://www.copyright.gov/ai/Copyright-and-Artificial-Intelligence-Part-3-Generative-AI-Training-Report-Pre-Publication-Version.pdf>。

13. 欧盟《数字单一市场版权指令》（Directive (EU) 2019/790），<https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/790/oj/eng>。

14. 欧盟《人工智能法》（Regulation (EU) 2024/1689），<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj>。

15. 欧盟委员会通用人工智能模型训练内容公开摘要模板及说明，<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/guidelines-gpai-providers>。

16. 日本《著作权法》英文译本（第30条之四），<https://www.japaneselawtranslation.go.jp/en/laws/view/4207/en>。

17. 日本文化厅《General Understanding on AI and Copyright in Japan—Overview》，

https://www.bunka.go.jp/english/policy/copyright/pdf/94055801_01.pdf。

18. 美国版权局《Copyright and Artificial Intelligence, Part 2: Copyrightability》，<https://www.copyright.gov/ai/Copyright-and-Artificial-Intelligence-Part-2-Copyrightability-Report.pdf>。

案件叙述尤其需要区分当事人主张与法院认定。公开资料显示，A公司于2025年1月在上海起诉MiniMax相关主体，主张海螺AI未经许可使用其版权素材训练模型；截至本文资料截止日，尚未见生效实体裁判。¹⁹2025年9月，迪士尼、环球、华纳旗下多家公司在美国加州中区联邦法院提起诉讼，围绕训练行为和角色近似输出提出版权主张；截至资料截止日，该案亦无终局实体责任认定。²⁰上述案件提示企业应保存数据集来源、授权链、抓取规则、权利保留识别、清洗和去重记录、模型版本、输出测试及投诉处置等证据，并对影视角色、品牌形象等高风险内容设置过滤和升级审查机制。

（二）半导体：商业秘密、人员流动与专利比对相互交织

半导体商业秘密侵权争议的证据重心往往从产品比对前移至人员流动和研发过程。上海市第三中级人民法院于2025年7月28日对尊湃侵犯商业秘密案作出一审判决，14名被告人均未上诉，判决已经生效。公开报道所述的涉案标的3.17亿元，系法院用于认定损失的涉案技术信息合理许可使用费的折现值，不宜笼统表述为案涉技术秘密的“估值”，14名被告人的身份也不宜全部概括为离职技术人员。²¹该案虽属中国境内刑事案件，但对出海企业的价值在于：如果秘密点、保密措施、接触路径和损失依据在境内研发阶段即不清晰，进入跨境程序后更难建立完整证据链。

专利争议则要求逐项解释技术特征。最高人民法院公布的2025年人民法院知识产权典型案例中，相关芯片发明专利案强调，应结合逻辑连接、信号流向和控制时序整体解释权利要求，不能割裂技术特征，并据此否定等同侵权。²²该案同样不是跨境案件，也不能直接推定外国法院的裁判尺度，但给出海企业的启示是，企业应围绕目标市场分别进行权利要求比对和稳定性分析，避免以宏观的“技术相似”代替法律要件判断。

19.最高人民法院知识产权法庭：《AI时代，知识产权司法迎来新挑战》，<https://ipc.court.gov.cn/zh-cn/news/view-4513.html>。

20.Disney Enterprises, Inc. v. Minimax案公开案卷信息（2:25-cv-08768），<https://dockets.justia.com/docket/california/cacdce/2%3A2025cv08768/987146>。

21.最高人民检察院：尊湃侵犯商业秘密案公开信息，https://www.spp.gov.cn/spp/zdgz/202508/t20250827_704726.shtml。

22.最高人民法院：2025年人民法院知识产权典型案例，<https://www.court.gov.cn/zixun/xiangqing/497941.html>。

在跨境场景中，未决案件应使用更严谨审慎的表述。北京某半导体公司2025年公告称，其已在北京知识产权法院起诉相关主体，主张对方非法获取并使用其等离子体源及晶圆表面处理的技术秘密，诉请标的额为9999万元。上述侵权事实和责任截至本文资料截止日仍属于原告单方主张，尚未经生效裁判确认。²³对企业管理而言，人才招聘、合作研发和供应商对接均应设置来源核查、洁净室、权限隔离及书面留痕等措施，既要证明自身研发路径，也要防止将第三方信息带入项目。

实务中，半导体企业宜同步完善商业秘密管理举措：编制秘密点清单、设置分级权限、留存代码和版图访问日志、归档流片及代工往来记录、规范样品流转记录、优化离职交接与竞业管理流程；专利端则应围绕具体产品、工艺和目标国家开展FTO、权利要求对照及无效风险分析。需要明确的是，商业秘密抗辩中的独立开发和反向工程，与专利抗辩中的不侵权、现有技术、先用权或权利无效并非适用同一套规则，相关证据也不应混用。

（三）新能源：多法域诉讼的终点可能是整体和解

新能源领域同样不宜用单一胜负定调长期争议。公开披露显示，L企业与G企业自2022年起在多个司法辖区开展知识产权诉讼，所涉程序并非同一时间、同一权利或同一诉因。G企业于2026年5月公告，双方已就此前提起的知识产权诉讼签署《专利相关诉讼协议》，后续将按约撤回全部诉讼案件。²⁴

前述案件的进展说明，多法域诉讼的终点未必是某一法院的终局判决，也可能是基于全球成本、禁令风险、供应链关系与业务连续性的整体解决。企业因此需要统一管理各法域主张、证据口径、无效程序、预算及和解授权，并事先约定局部撤诉、交叉许可、保密、费用、执行和未来产品的安排，避免单一程序动作损害整体谈判空间。

23. <https://static.cninfo.com.cn/finalpage/2025-08-14/1224473601.PDF>.
24. https://epaper.stcn.com/att/202605/28/ZQ28B071-ZN_eBook.pdf.

PART 004**企业全周期应对：把争议管理前移**

跨境争议的有效应对，不取决于某一场诉讼中的单点“反击”，而取决于企业能否把权利、产品、证据、数据、程序和预算置于同一治理体系，并为法律、技术、业务、财务和公共沟通建立统一决策机制。

（一）市场进入：区分FTO与IPDD，建立动态准入门槛

自由实施分析（FTO）应围绕“具体产品或工艺—目标国家或地区—拟实施时间”展开，重点识别仍有效的第三方权利、权利要求覆盖、地域效力以及许可或设计绕开空间。需明确FTO是风险分析，不是“不侵权保证”，产品版本、供应商、销售地域或竞争格局发生重大变化时，应及时更新报告内容。知识产权尽职调查（IPDD）则主要服务于并购、投资、许可、技术引进和合作研发等场景，重在核查权属链、权利稳定性、许可负担、质押及争议。两者目的和对象不同，不能以一份权利清单相互替代。

市场准入还应按权利类型分层：专利侧重有效权利要求、同族、期限和地域；商标与外观设计分别依据混淆可能性和整体视觉印象等标准；软件项目应建立软件物料清单并核对开源及第三方许可；人工智能项目需审查训练和评测数据、模型及输出使用条件；商业秘密审计则应关注人员来源、授权边界、信息隔离和离职管理。供应合同还应明确知识产权保证、侵权通知、证据协作、赔偿上限、抗辩控制、设计变更和召回责任。

（二）研发、证据与数据治理：从“已留痕”提升为“能够证明”

企业应按权利类型保存发明形成、设计迭代、源代码和软件物料清单、实验数据、样品版本、第三方素材与许可、人员权限、保密措施和离职交接记录，并统一时间、版本、责任人及保管链。区块链、可信时间戳或哈希校验只能辅助证明形成时间和完整性，不能替代权属、内容真实性和证明目的。独立开发对著作权或商业秘密抗辩可能重要，通常却不能当然排除专利侵权。

争议发生前即应建立数据地图；争议发生后，文件保存义务与跨境传输合规应分别审查。向境外法院、律师、专家、电子取证平台或关联公司提供材料前，应识别国家秘密、重要数据、个人信息、技术出口和司法协助的合规限制，落实必要性、最小范围披露、内容脱敏、权限分级管控和审批留痕等合规要求，对于此，我国《个人信息保护法》《数据安全法》及《促进和规范数据跨境流动规定》分别构成重要合规基础。境外法院的披露要求并不当然允许企业可以绕过中国法直接提供材料。涉及欧盟数据时，还应另行评估GDPR的第三国传输规则。

律师保密义务也不当然等同于受诉法院认可的“律师—客户保密”特权。企业宜由中外律师共同设计内部调查范围、沟通主体、收件人和资料标签，但不得仅依靠标注“特权”来获得保护；是否受保护最终取决于审理地法律、沟通目的和实际流转方式。对于商业秘密材料，还应尽早申请保护令、保密圈或限制查阅措施，并将公开版本与保密版本分别管理。

（三）事件响应：建议以24小时和72小时为首轮控制节点

0—24小时：核验文件真伪、送达状态及最短期限；发出文件保存通知并暂停相关自动删除；封存涉案产品、代码、网页、样品、交易和供应链资料；通知管理层、保险人及牵头律师；指定统一对外窗口，避免业务人员自行回复或者删除、修改材料。

24—72小时：形成“法域—当事人—权利—产品—程序—救济—期限”地图；必要时聘请当地律师和技术专家，初步核查权利状态、管辖权、侵权比对、有效性、临时禁令和执行风险；识别数据出境、商业秘密及保密特权问题；评估停产、下架、客户通知和信息披露等业务影响。

7—30日：完成权利要件表、证据缺口表、技术比对和无效检索，评估设计绕开、供应商赔偿、有效性挑战、反请求、许可或和解区间，并确定预算和授权。此后应按里程碑持续校验各法域陈述、业务动作与对外披露的一致性。

（四）警告函：及时评估，但不把沉默等同于故意侵权

在美国专利法下，收到通知后的行为可能成为主观过错分析的事实之一，但

不回复本身并不当然构成故意侵权；35 U.S.C. § 298还明确，未取得或未提交律师意见不得被用于证明故意侵权。²⁵美国最高法院在Halo案中将加大赔偿聚焦于情节严重的侵权行为，而非机械适用的通知后责任。²⁶企业是否形成正式律师意见、是否依赖或披露该意见，应结合案件需要和潜在特权放弃风险决定。

欧盟《知识产权执法指令》的目标并非要求惩罚性赔偿，²⁷《统一专利法院协议》第68条也明确损害赔偿不得具有惩罚性。²⁸成员国的责任和程序规则仍有差异，不能笼统称为“在欧洲，不回复即受惩罚”。回复应在当地律师指导下限定事实与立场，避免无意承认侵权、损害、管辖或许可义务；发函方也应核查权利基础、对象和措辞，评估确认不侵权之诉或各国不当威胁规则的风险。

（五）诉讼部署：先画管辖地图，再选择有效性挑战

答辩前应逐项审查人身及事项管辖、被告主体、送达、地域实施行为、协议管辖或仲裁条款、共同被告连接点、临时措施以及判决承认执行路径；可能因进入实体答辩而丧失的异议，应优先保留。侵权管辖与有效性管辖须分别判断，前述家电企业专利侵权案（C-339/22）即表明二者不能混为一谈。

是否启动无效、异议、复审、撤销或无效反诉，应结合主体资格、法定期限、禁反言、中止可能、证明标准、成本及和解目标决定。有效性挑战并不当然中止侵权程序，也不当然消灭权利基础。各地技术解释、现有技术和许可立场应由统一团队校验，避免一地为争取无效而作出的陈述在另一地损害不侵权或合同主张。

（六）退出与替代路径：把ADR设计成可执行方案

许可费、转让、研发合作、权属、保密义务及当事人之间的侵权责任，通常适合通过协商、调解或仲裁处理；但专利、商标等权利的授权、撤销、登记及对

25. 35 U.S.C. § 298, <https://uscode.ecfr.io/title/35/section/298>.

26. Halo Electronics, Inc. v. Pulse Electronics, Inc., 579 U.S. 93 (2016), <https://www.law.cornell.edu/supremecourt/text/14-1513>.

27. 欧盟《知识产权执法指令》（Directive 2004/48/EC），<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32004L0048>.

28. 《统一专利法院协议》第68条，<https://www.epo.org/en/legal/official-journal/2013/05/p287>.

第三人的效力，可能受专属权限或可仲裁性限制。选择仲裁前，应分别核验仲裁地法、权利保护地法和执行地法，并认识到仲裁裁决原则上仅约束当事人。2025年修订的《中华人民共和国仲裁法》自2026年3月1日起施行，为涉外仲裁制度提供了新的国内法框架。

《纽约公约》有助于跨境承认与执行，但裁决仍可能因仲裁协议效力、正当程序、可仲裁性和公共政策等事由受到审查。²⁹合同条款应明确机构与规则、仲裁地、适用法、语言、仲裁员技术背景、保密、紧急仲裁或法院临时救济、合并与追加、送达及执行安排。争议发生后，可通过“调解—仲裁”阶梯机制或专门和解协议，将多国诉讼、许可、撤诉、费用和后续合作一次性纳入。

（七）外部支持与预算保障：服务于决策，不替代内部合规

企业可利用海外知识产权纠纷应对指导、调解仲裁和专业服务网络补充内部能力。WIPO仲裁与调解中心公开信息显示，其已接收中国法院转介的知识产权案件190余件，在已指定调解员的案件中约60%达成和解；但由于该数据反映的是特定转介和指定调解员案件，不能推定为所有跨境争议的成功率。³⁰国家知识产权局资料显示，2025年全国海外知识产权纠纷应对指导工作平台提供指导和咨询服务合计4800余次。³¹企业使用公共服务时，仍应自行核验期限、冲突、保密和最终责任分工。

购买或续保知识产权保险时，应核查承保地域、权利和产品、抗辩费用与主动维权、追溯期、已知争议除外责任、限额、免赔额、律师选择、和解同意、通知及合作义务。参与维权互助基金、行业联盟或外部诉讼资金时，还应审查资金治理、利益冲突、重大决策权、收益分配和退出机制。此类工具可以分担特定成本、稳定现金流，但不能替代FTO、证据治理、诉讼预算和应急储备。

29. 联合国《承认及执行外国仲裁裁决公约》，
https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/conventions/foreign_arbitral_awards。

30. WIPO仲裁与调解中心：中国法院转介知识产权案件调解信息，
<https://www.wipo.int/zh/web/amc/center/specific-sectors/ipoffices/national-courts/china/spc>。

31. 国家知识产权局2025年度报告，https://www.cnipa.gov.cn/art/2026/5/8/art_3678_206326.html。

PART 005

结语

跨境知识产权争议的竞争，实质上也是企业全球治理能力的竞争。成熟的应对体系既要能在紧急状态下保存证据、控制期限并协调多地程序，也要能在日常经营中把产品准入、合同、研发、数据和预算连接起来。企业的目标不应是诉讼数量最大化，而应是在权利边界、市场收益和执行风险可计算的基础上，选择诉讼、设计绕开、许可、调解、仲裁或整体和解中商业净收益更高的路径。



胜永攀
合伙人
知识产权部
深圳办公室
+86 755 3325 6809
shengyongpan@zhonglun.com

免责声明：本文基于截至2026年6月30日可获得的公开资料，仅就一般性法律问题作交流，不构成针对任何具体事项的法律意见。不同法域的法律规则及案件进展可能变化；处理具体项目时，应结合适用法律、合同、证据及最新裁判，向相应法域的专业人士咨询。对未决案件的概述仅反映公开的当事人主张或程序状态，不表示有关事实或责任已经生效裁判确认。



[标准必要专利]

全球标准必要专利诉讼 的协同应对策略

by 张鹏 牟雨菲

随着5G通信标准的广泛应用和6G通信标准的启动讨论，标准必要专利（Standard Essential Patent，以下简称“SEP”）的实施许可问题已成为法律实践中的热点。伴随通信技术代际更迭以及对应标准的持续升级，通信标准必要专利纠纷在全球范围内呈现逐年增多的趋势。标准必要专利及相关技术的许可、交易和整体布局与企业的知识产权战略和经营模式息息相关，这也决定了与标准必要专利相关的诉讼大多不是偶发的、随机的，而是呈现一定的规律性和必然性。¹

PART 001

程序博弈：全球平行诉讼中的法域选择与制衡

SEP诉讼通常包含多种诉讼类型，而不同诉讼类型通常在多个法域平行推进。SEP诉讼的特殊性根植于权利人对标准化组织作出的FRAND承诺，即权利人负有与善意实施人达成符合FRAND条件许可的义务，这一特性使得SEP诉讼具有鲜明的对抗性，权利人提起侵权诉讼同时，实施人侧可主动提起FRAND费率确认之诉或FRAND义务确认之诉（权利人侧亦可主动提起）。由于SEP具有必要设施属性，实施人还可通过反垄断诉讼，主张权利人拒绝以FRAND条件许可的行为构成市场支配地位滥用。此类诉讼均以FRAND义务履行为核心审查对象。除上述类型的诉讼外，专利无效宣告程序、确认不侵权之诉及违约之诉等亦构成各方攻防的辅助策略。正因双方均享有较大的策略性自由来选择诉讼类型与管辖法域，跨境SEP纠纷中的要点之一即为选择各司法辖区及法院选择，除SEP诉讼主要活跃的德国、英国及中国等法域在SEP纠纷认定方面采取的迥异路径，不同司法辖区内法院亦或因地域不同而存在司法实践方面的差异。下文将就各法域SEP司法实践中，典型的司法程序及相关争议进行简述。

1.张鹏著：《标准必要专利实施许可的反垄断规制研究：从制度构建到法律实践》【M】，北京：北京大学出版社2026年1月版，第1-5页。

（一）临时许可及长臂管辖争议

英国法院近年创设的“临时许可”措施，已成为影响全球SEP许可谈判的首要变量。其法律基础根植于英国《民事诉讼规则》（CPR）第40部分第20节下的声明制度²，法院可在具有“实质用途”且不违反国际礼让原则的前提下，就当事人之间的权利义务关系作出具有约束力的宣告。

2024年10月3日，英国高等法院在首例临时许可裁定中认定³，“处于涉案权利人地位的FRAND许可方应向本案实施人授予涉案标准必要专利的临时许可”。具体而言，首先，许可人已作出无条件接受英国法院裁定FRAND费率的承诺，却仍在德国持续寻求禁令，其行为目的系迫使实施者接受高于英国法院最终可能裁定的许可费率，构成非善意许可人。其次，涉案临时许可声明具备实质用途，将迫使许可人重新考量其立场，降低其继续从事已被法院公开谴责之行为的机率。最后，该声明有助于减轻德国诉讼程序的负累，并不违背国际礼让原则。2025年12月，英国上诉法院在**某音视频领域权利人诉三实施人一案**⁴中就临时许可与国际礼让原则的合法性边界作出了最新评议，法院将临时许可措施的性质等同于 *Huawei v. ZTE* 框架下实施人提供适当担保的义务，在缺乏统一的全球FRAND争议解决机制或临时仲裁协议的情况下，管辖权的冲突是不可避免的，而英国法院通过临时许可措施实质为双方创设了达成FRAND许可条件的前置条件，从而促进SEP许可纠纷解决。

英国临时许可制度的适用存在进一步演变。2026年1月30日，英国高等法院在 *TP-Link* 诉某境内通信实施人⁵ SEP纠纷案中首次就专利权人主动申请作出临时许可裁定。该裁定表明，若实施人在诉讼中采取拖延策略，专利权人同样可借助临时许可制度诉至英国法院，推动法院认定实施人应提前为使用核心技术支付合理对价，临时许可措施将不再是独属于实施人的策略性制度措施。

临时许可制度的快速扩张已引发各法域对于司法管辖扩张与国际礼让原则的

2. *Rolls-Royce plc v Unite the Union* [2009] EWCA Civ 387.

3. *Panasonic Holdings Corporation v X* Limited* [2024] EWCA Civ 1143.

4. [2025] EWHC 3331 (Pat).

5. [2026] EWHC 179 (Pat).

争议⁶，同时，该制度已然成为各权利人及实施人在全球SEP诉讼博弈中的首要变数，对各行业SEP许可谈判进程起到显著且激进的影响。

（二）禁诉令与管辖权博弈

禁诉令制度核心在于，禁止当事人在其他法域提起或继续推进与本国诉讼相冲突的法律程序。在标准必要专利全球诉讼的语境下，禁诉令及其衍生制度已演变为各法域争夺管辖权优势的核心司法程序。

针对前述英国法院日趋扩张的临时许可措施，德国及欧洲统一专利法院（the Unified Patent Court，以下简称“UPC”）所采取的“反临时许可禁令”（Anti-Interim License Injunction, AILI）成为此类禁令的最新形态。2025年8月29日，全球电商巨头向英国高等法院就其与境外专利运营机构之间的FRAND费率确定之诉寻求临时许可宣告⁷，该境外机构迅速在尚未于德国或UPC提起侵权本诉的情况下向慕尼黑第一地区法院及UPC曼海姆地方分庭提交AILI申请，并在一周内陆续获得两法院批准裁定。前者法院认为，一旦电商巨头在英国成功获得临时许可宣告，其结果将对境外运营机构在UPC及德国的侵权之诉产生即时且实质的阻断效应。后者指出，如先行听取电商巨头意见导致程序迟延，将可能使对方率先在英国或其他法域取得临时许可、禁诉令或类似措施，从而对该SEP权利人造成不可弥补的损害，故有必要直接签发单方命令。该制度运用具有明显的管辖争夺性质，短期来看，AILI为权利人提供了新的防御工具。

针对德国法院的上述回应，2025年11月，英国高等法院于2025年11月在另一起确认FRAND全球许可费率案⁸中签发反临时许可禁令（AAILI），禁止涉案权利人在全球任何法院或者仲裁机构采取任何行动阻止WBD推进英国FRAND裁定或者临时许可协议。

6.<https://ipfray.com/ericsson-puts-comity-first-in-uk-supreme-court-appeal-of-lj-arnolds-interim-license-decision-in-lenovos-favor/>.

7.[2025] EWHC 2921 (Pat).

8.[2026] EWHC 103 (Pat).

（三）我国的司法实践

我国法院就审理SEP案件中“禁诉令”制度的适用及审查机制已经逐渐完善。以《中华人民共和国民事诉讼法》（以下简称“《民事诉讼法》”）中“人民法院可以责令禁止当事人为一定行为”的规定作为法律依据，中国法院能够通过行为保全裁定的形式实现类似功能。在中国通信企业诉康文森案中⁹，最高人民法院综合考量必要性、损益平衡与国际礼让等因素，作出中国知识产权领域首例具有禁诉令性质的行为保全裁定，禁止康文森在终审判决作出前申请执行德国法院的停止侵权判决，该裁定实质具有禁执令的性质。此后，中国终端企业诉境外专利运营机构案中，武汉中院签发了中国首个跨国禁诉令¹⁰，禁止该境外机构在全球范围内就涉案争议专利另行提起或推进侵权诉讼。

综上所述，围绕SEP诉讼的管辖权争夺来源于专利地域性与SEP诉讼全球性的本质冲突，一方面，各国法院对于其本国专利具有管辖权，而另一方面，法院就当事人全球范围SEP专利包以及许可谈判行为进行审理时，存在与审理平行诉讼的法院就相同事实作出的冲突性判定。因此，禁诉令措施的实施，实质将间接影响另一司法辖区法院对于其本国专利的审理权限，该隐含的管辖冲突容易引起国际法层面的争议¹¹，但无论从何种角度加以审视，通过禁诉令措施在SEP诉讼格局中占据规则制定的主导地位，已成为各主要法域法院的实践选择。

PART 002

实体争议：FRAND许可条件与禁令救济规则

SEP诉讼实体争议的审理涵盖：专利对标、无效程序协同、FRAND谈判行为审查、FRAND许可条件的司法认定、费率计算方法的选取与参数设定、计费基础的确定、许可层级的争议以及不同实施行业（如智能手机、汽车、物联网等）所

9. (2019) 最高法知民终732、733、734号之一。

10. (2020)鄂 01知民初169号之一。

11. 2025年2月21日，WTO DS661案经上诉机构审理后最终认定中国法院的“禁诉令政策”构成对TRIPS协议第28.1、28.2结合第1.1条的违反。该案隐含上诉机构对TRIPS协议中“政策”概念的扩张性定义、对禁诉令且在禁诉令制度普遍由各司法辖区适用的情况下，该案中针对中国法院措施的认定具有一定的政治性争议。

导致的许可模式差异化适用等多重法律与事实交织的复合命题。受篇幅所限，本节仅选取近期存在典型判例更新的核心实体问题进行示例性讨论。

（一）FRAND许可费率认定

在SEP全球诉讼中，各法域在可比协议筛选、自上而下法参数设定以及交叉验证规则上的分歧，直接导致同一许可关系在不同法院可能产生差异悬殊的费率裁定。

2026年5月1日，重庆市第一中级人民法院就某境内通信主体诉某韩国通信主体标准必要专利许可纠纷作出一审判决¹²，判令韩国主体向境内主体一次性支付净许可费7.31亿美元。认定结果与同期英国、德国法院就同一许可关系披露的费率测算结论形成了对比。在重庆一中院作出的许可条件认定判决中，法院延续此前案件中的FRAND许可条件认定方式，综合运用自上而下法与可比协议法进行交叉验证。针对2G-4G许可部分，法院采用可比协议法，将两主体此前到期的交叉许可协议作为可比基准，通过条款拆解得出的4G多模专利费率，并结合双方专利实力的动态变化作出相应调整。针对5G许可部分，法院同时采用自上而下法与可比协议法进行结果互验，自上而下法测算得出的韩国通信主体应付一次性许可费区间为7.17亿至7.87亿美元，可比协议法虽未对外披露具体测算数值，但其结果同样高于境内通信主体主张的7.31亿美元报价。

与之相比，在德国慕尼黑法院审理的平行诉讼中¹³，法院运用自上而下法计算出总许可费负担为11亿美元，并依据体量差距与韩国主体存在的非善意反向劫持行为予以折扣，裁定境内主体专利组合的许可费最高为7.98亿美元。而英国法院裁定金额为3.92亿美元¹⁴，该差异来源于英国法院全面采取的可比协议法，其首先排除韩国主体与SEP诉讼领域较为活跃的主体之间的协议（因其认为境内通信主体在SEP许可维权方面并不活跃，与相关主体存在差异），转而基于两份2020年左右的历史可比协议，根据法院认定的“历史谈判不利因素（例如，法院

12. (2024)渝01民初905号。

13. 7 O 64/25.

14. [2026] EWHC 999 (Pat).

认为境内通信主体历史上没有大规模对外许可经验、急需现金流等)”，酌情在原协议总额基础上上调21%，最终认定韩国通信主体应支付3.92亿美元的交叉许可价格。

(二) FRAND谈判行为审理与禁令救济

在SEP许可纠纷中，除当事人请求法院确认FRAND许可条件外，SEP权利人向法院主张实施人构成专利侵权并请求法院责令实施人停止实施其SEP是主要的诉讼手段。由于SEP权利人向实施人收取许可费均承担遵守FRAND原则的义务，因此，在SEP侵权诉讼中，停止侵权的诉讼请求均需以法院就双方谈判行为是否符合FRAND原则作出认定为前提。在我国司法实践中¹⁵，如法院认定SEP权利人有过错，即其谈判行为违反FRAND原则，而实施人无过错，即使涉案SEP经对标认定属于实施涉案标准所必要的专利，权利人有关停止侵权的诉讼请求仍可能无法受到法院支持。FRAND义务的认定与禁令救济的适用构成SEP案件实体审理的双重核心，在全球SEP诉讼格局下，不同司法辖区法院对于FRAND义务审理同样存在显著实践差异。

德国法院被广泛评价为易于取得禁令救济的法域之一，根据欧盟法院初步搭建的FRAND谈判的程序框架¹⁶，德国法院在SEP纠纷中确立了高度依赖行为导向的审查模式。Sisvel 诉中国消费电子企业案中，¹⁷德国法院对该框架进行了实质性填补，确立以许可意愿为核心的审查标准，实施人表达许可意愿的及时性、清晰性与持续性构成FRAND抗辩的绝对先决条件，任何迟疑或含糊的表态均存在阻断抗辩程序的风险。2026年，德国联邦最高法院在*VoiceAge EVS v. HMD*案¹⁸中进一步推演了基础裁判逻辑，形成所谓“FRAND抗辩Ⅲ”规则：首先，持续且毫不含糊的许可意愿是启动FRAND抗辩的底层前提；其次，在担保金的提存时效上，法院强调实施人在拒绝接受许可要约后必须尽快提供足额担保，本案中HMD因担保金提存过晚且金额不足而承担了不利认定；再次，关于新修订的德国《专利法》第

15. (2017)京民终454号。

16. Case C-170/13.

17. Case No. KZR 36/17.

18. KZR 10/25.

139条的适用边界，判决厘清了一个关键原则——被认定缺乏实质许可意愿的侵权方，通常无权援引比例原则、以禁令将造成不当严苛后果为由进行抗辩。慕尼黑地方法院在某涉汽车厂商SEP案件中将该规则进一步延伸¹⁹，引入“外部意愿”与“内部意愿”的区分审查机制，前者侧重于评估被许可人是否避免了明显的拖延策略，包括是否及时支付无争议款项或完成担保金提存等客观行为指标。基于该案隐含的审判顺序，法院仅在确认被许可人具备外部意愿后，才会实质性介入审查SEP权利人许可要约的FRAND合理性。

UPC德国地区地方分部同样体现出以谈判行为为核心的倾向性。2024年11月22日，UPC曼海姆地方分院作出UPC体系下首例FRAND抗辩判决²⁰，法院基于两大行为因素认定涉案实施人违反FRAND原则，首先，实施人在谈判中未能提供充足信息进而造成谈判拖延。其次，实施人在谈判中反复以平行FRAND费率诉讼主张分区费率，造成拖延谈判的实质结果。

综上所述，在德国法院及UPC的现行实践中，一旦法院认定涉案专利有效、侵权成立且实施人的FRAND抗辩不成立，即实施人未能满足行为导向审查模式下对许可意愿及谈判行为合规性的严苛要求，禁令救济即成为常态化的裁判结果。

PART 003

对我国企业的启示：标准必要专利诉讼的协同应对策略

全球SEP诉讼已演变为涵盖禁令救济、FRAND费率裁定、禁诉令与反禁诉令、临时许可及反临时许可禁令等多层程序工具的复合博弈。对于我国企业而言，无论作为权利人或实施人，均需保持多法域、多程序的协同应对意识，在充分评估各法域实体裁判标准（如可比协议筛选的清洁性审查、自上而下法与可比协议法的交叉验证）与程序工具可得性（如德国禁令的高效威慑、英国临时许可的缓冲功能、中国行为保全的制衡价值）的基础上，制定多法域联动的攻防策

19. <https://ipfray.com/breaking-munich-court-bans-renaults-sales-of-clio-megane-cars-over-broadcom-ethernet-sep-final-demand-was-within-frand-range-recall-and-destruction/>.
20. ACT_545551/2023 UPC_CFI_210/2023.

略，密切关注各司法辖区法院对于SEP诉讼实践的演变情况，在全球SEP许可实践中争取主动地位。

对于权利人而言，应寻求充分运用有利司法辖区司法实践，例如在FRAND义务认定上或禁令救济方面的有利态势，以禁令之诉为核心杠杆推动许可谈判。尤其是，在我国推进相关禁令之诉的诉讼程序。在FRAND谈判合规上，严格遵循 *Huawei v. ZTE* 框架下的交互义务，主动提供详尽的侵权通知、具象化的书面FRAND要约及可供核查的费率计算依据，以巩固自身善意许可人地位；在应对实施人程序反制上，持续关注境外法域对于相关司法程序的革新适用。

对于实施人而言，面对权利人日益强势的多法域禁令施压，在诉讼应对方面，积极运用我国法院的FRAND费率确认之诉及行为保全制度作为对抗域外禁令压力的核心屏障，同时谨慎评估启动英国临时许可程序的收益与风险。在谈判合规方面，以德国及UPC法院对实施人行为程序为参照底线，在谈判过程中以清晰且持续的方式书面应对许可要约，及时作出实质性反报价，并提供完整的销售数据等权利人合理请求的信息，按时足额完成担保金提存，降低被法院解读为拖延或非善意的谈判行为的风险。在长期战略方面，避免将拖延作为谈判筹码，积极构建反向专利包并在适当时机对权利人提起反诉以形成双向制衡。



张鹏
高级顾问
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2068
zhangpeng@zhonglun.com



[欧洲专利诉讼]

欧盟专利管辖机制： 从博西家电诉伊莱克斯案切入

by 顾萍

2025年初，欧盟法院¹在博西家电（BSH Hausgerate GmbH）诉伊莱克斯（Electrolux AB）专利侵权案中作出初步裁决（preliminary ruling）：欧盟成员国的法院（即此案中的瑞典法院）对专利中不在瑞典生效的部分所提起的侵权诉讼具有管辖权。

博西家电总部位于德国慕尼黑，是全球领先的家电制造商之一。最初由罗伯特·博世有限公司和西门子股份有限公司于1967年联合组建而成。2015年，博西家电正式成为博世集团的全资子公司。伊莱克斯1919年创建于瑞典，由Lux有限公司和Elektromekaniska有限公司合并而成，其总部位于瑞典斯德哥尔摩，是世界最大的厨房设备、清洁洗涤设备及户外电器制造商，同时也是世界最大的商用电器生产商。

自2007年，博西家电和伊莱克斯两家企业在欧洲多国掀起了专利纠纷。本案中，博西家电在瑞典对伊莱克斯提出的侵权指控涉及一件有关真空吸尘技术的欧洲专利（EP1434512）。该专利在其它欧盟国家亦具有生效部分，包括：德国、奥地利、西班牙、法国、英国（已于2020年正式脱离欧盟）、意大利、荷兰、希腊以及土耳其（非欧盟国家，但属于欧洲专利局成员国）。

一审中，伊莱克斯针对博西家电提出的侵权指控作出如下抗辩：根据《布鲁塞尔I bis法规》²（*Regulation (EU) No 1215/2012 (Brussels I bis)*）第24条第（4）款的规定，在涉及专利申请或有效性的诉讼中，无论该争议是通过诉讼还是作为抗辩的方式提出，专利申请地或专利授予地的成员国法院“应具有专属管辖权”。简单总结就是，瑞典法院不能跨境执法，去审理其他欧盟成员国的专利有效性问题。同时，伊莱克斯还在包括德国在内的多个国家对涉案专利提出了无效诉讼。

而博西家电则主张来自瑞典本土的伊莱克斯就过去的侵权行为提供赔偿。此外，博西家电还援引了《布鲁塞尔I bis法规》第4条第（1）款³，主张这项指控不仅仅涉及瑞典，同时还涉及该涉案专利处于有效状态的其他九个国家。

1. 欧盟法院（CJEU）成立于1952年，其前身为欧洲煤钢联营法院，2009年《里斯本条约》生效后正式更名为欧盟法院，是欧盟的最高司法机构。其核心职能是确保欧盟法律在成员国统一解释和适用，其主要职能有二：解释欧盟法律（应成员国法院请求作出“初步裁决”）；以及审理针对欧盟机构或成员国的诉讼，以此捍卫欧盟法律体系并裁决相关争议。

2. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2012/1215/2015-02-26>.

3. Art. 4(1): “Subject to this Regulation, persons domiciled in a Member State shall, whatever their nationality, be sued in the courts of that Member State.”（在本条例适用范围内，凡住所位于成员国的人员，不论其国籍如何，应当在该成员国的法院被起诉。）

在一审判决中，瑞典一审法院支持了伊莱克斯的观点，认为其对涉案专利中没有在瑞典生效的部分并不具有管辖权。

博西家电随后向瑞典上诉法院提出了上诉。2022年05月，上诉法院向欧盟法院提请初步裁决：

(1) 《布鲁塞尔I bis法规》第24条第(4)款是否能被解释为：原告因在另一成员国遭受的专利侵权所提起的诉讼，若受理案件的被告住所地成员国法院依据第4条第(1)款取得管辖权，那么即使该被告在诉讼中以质疑涉案专利的有效性作为抗辩，该法院仍拥有此案的管辖权。

(2) 《布鲁塞尔I bis法规》第24条第(4)款是否能被解释为：该条款适用于非欧盟国家（例如土耳其）的法院，进而赋予该法院对在该国授予或生效的专利的进行效力评估的专属管辖权。

欧盟法院的回复如下⁴：

(1) 当被告以外国专利有效性作为抗辩理由，而该专利的有效性评估应由另一成员国法院依据《布鲁塞尔I bis法规》第24条第(4)款享有专属管辖权时，被告住所地成员国法院仍可依据第4条第(1)款，对该跨境侵权诉讼行使管辖权；

(2) 《布鲁塞尔I bis法规》第24条第(4)款不适用于第三国法院（例如土耳其）。因此，该条款未赋予此类法院对该国授予或确认的专利有效性进行评估的任何管辖权（无论是专属管辖权还是其他类型管辖权）。

由欧盟法院在此案中对《布鲁塞尔I bis法规》第24条第(4)款的解释可见，该解释的适用地域范围非常广，很有可能会影响到整个欧洲的跨境专利诉讼程序。首先，这一裁决对欧盟成员国具有约束力，例如本案中的成员国瑞典。同时，《卢加诺公约》（*Lugano Convention*）的缔约国法院（即被告的本国法院）也“应适当考虑”这一裁决，例如瑞士、挪威以及冰岛均为欧洲自由贸易联盟（EFTA）成员国，欧盟代表其整体与这些国家缔约。此外，若被告所属国家是《欧洲专利公约》（*European Patent Convention*）的缔约国，其行为也可能被认为构成侵权，例如，当专利侵权行为发生在土耳其或者其它非欧盟的缔约国时

4. <https://www.eplaw.org/blog/detail/cjeu-bsh-hausgerate-v-electrolux/>.

（《欧洲专利公约》缔约国包括阿尔巴尼亚、冰岛、列支敦士登、摩纳哥、挪威、塞尔维亚、圣马力诺、瑞士以及英国（脱欧后仍保留缔约国身份）），这些国家和欧盟成员国一样，都可能构成侵权地点。除了上述各成员国法院，还要考虑欧洲统一专利法院（Unified Patent Court）的法律实践。由于《统一专利法院协定》（*Unified Patent Court Agreement*, "UPCA"）和经修订的《布鲁塞尔I bis法规》认定，统一专利法院是受相关规定约束的欧盟成员国法院，统一专利法院必须适用经修订的《布鲁塞尔I bis法规》以及欧洲法院所解释的欧洲法律。自欧盟法院在此案中对《布鲁塞尔I bis法规》第24条第（4）款作出解释之后，统一专利法院也已经开始在司法审判中遵循这一解释。

例如在UPC Mul-T-Lock v. IMC Créations一案⁵中，欧洲的统一专利法院巴黎地方分院在裁决其对非统一专利法院辖区国家（西班牙、瑞士、英国）专利侵权诉讼的管辖权初步异议时，采用了欧盟法院的裁决逻辑。该案中，原告IMC创意公司指控一家法国公司与一家瑞士公司侵犯其具有统一效力的专利及该专利在上述三国的指定专利，而被告法国穆尔-特洛克公司与瑞士穆尔-特洛克公司则对该法院审理上述三国指定专利侵权诉讼的管辖权以及对瑞士被告的属地管辖权限提出异议。

在此案中，巴黎地方分院指出，欧盟法院的相关裁决可直接适用于西班牙和英国指定专利，又因瑞士是《卢加诺公约》缔约国，其确立的管辖权原则与修订后的《布鲁塞尔I bis法规》相近，该裁决也适用于瑞士指定专利。基于此，该院认定自身有权审理西班牙和瑞士指定专利的侵权诉讼，若相关国家法院已受理专利有效性案件，且该专利存在较大无效风险，则案件可暂停审理。

针对此案中涉及的英国指定专利，该院认定自身有权审理其侵权诉讼，若被告以专利有效性作为抗辩理由，该院也可对此作出裁决，但该裁决仅对诉讼双方有效。

此外，该院还突破以往相关判例，以其中一被告的住所地在法国为由，主张本院对瑞士被告拥有属地管辖权。这是欧洲的统一专利法院首次明确对非统一专

5. https://upc.law/decisions/paris-local-division/ld-paris-march-21-2025-procedural-order-on-preliminary-objection-upc_cfi_702-2024/.

利法院及非欧盟成员国辖区内的被告所涉非统一专利侵权案件具有管辖权，该裁决或将产生深远影响。

尤为值得注意的是禁令效力范围的拓展。欧盟法院2025年2月25日在博西家电诉伊莱克斯专利侵权一案中对《布鲁塞尔I bis法规》第24条第（4）款作出适用效力解释后至今的一段期间内，已有案例显示欧洲的统一专利法院颁布的禁令对英国（非UPCA缔约国，非欧盟成员国）以及西班牙（非UPCA缔约国，但属于欧盟成员国）也有同等效力。

例如在2025年7月18日，统一专利法院曼海姆地方分院就编号为UPC_CFI_365/2023的富士胶片诉柯达案作出裁决。⁶该案中原告富士胶片指控三家德国柯达实体的相关产品侵犯其编号为EP3511174的欧洲专利，且该侵权行为同时涉及德国与英国两地，因此请求法院颁发涵盖这两个国家的禁令，并要求柯达赔偿过往侵权造成的损失。而柯达则对统一专利法院审理涉案专利英国部分相关纠纷的管辖权提出异议，还提出了宣告专利无效的反诉。法院依据被告住所地在欧盟成员国这一事实及欧盟法院过往裁决，确认自身对涉案专利英国部分的侵权纠纷拥有管辖权，同时驳回了柯达以国际法原则等为由提出的管辖权异议。法院指出柯达可提出无效抗辩，但法院对该专利英国部分的有效性评估仅能作为侵权争议的先决条件，且裁决效力仅及于双方当事人，同时因英国境内无相关侵权或无效诉讼，本案无需中止审理。最终法院判定柯达构成侵权，作出了针对其在英侵权行为的禁令，这也是统一专利法院首次颁发针对发生在英国这一非统一专利法院协定缔约国的侵权行为的禁令。

欧洲统一专利法院的这一“长臂管辖”范围的拓展之所以值得我国企业关注和了解，是因为：

（1）不同于美国的法院，禁令救济对于统一专利法院而言是一项基本规则。根据《统一专利法院协定》，一旦法院裁决认定（有效）专利遭到侵权，法院在作出禁令救济裁定时即享有自由裁量权。截至目前，一审法院与上诉法院已就实体问题作出50余起判决，尚无一起案件的禁令救济申请被驳回或弱化（例如设置

6. <https://www.eplaw.org/blog/detail/upc-fujifilm-corporation-v-kodak-mannheim-ld-to-address-key-questions-on-jurisdiction/>.

耗尽期)。

如果要作比较的话，统一专利法院比较类似于美国国际贸易委员会 (United States International Trade Commission) 的337调查。

(2) 通过临时救济 (独立程序) 而申请的临时禁令也是统一专利法院的常规事务，约占该院全部案件量的20%。概括而言，在竞争对手争夺市场份额的情形下，统一专利法院极有可能认定颁发临时禁令具有“必要性”。并且，由于旨在为权利提供及时保护，临时禁令程序为一快速裁决机制，在极端紧急场景下，临时救济程序还允许申请单方临时禁令。

当今，许多中国企业带着中国供应链的硬核底气，将高效环保的产能与优质创新的产品推向全球，逐步在北美和欧洲开拓了市场，并且产品销售量逐年上升。欧盟法院在博西家电诉伊莱克斯专利侵权一案中的这一裁决对于专利权人的维权无疑是一个利好消息，但与此同时，这一裁决可能意味着企业更容易被提起诉讼和被颁发禁令。无论是利好还是风险，这对中国的出海企业都有影响。例如2025年10月，德国慕尼黑第一地区法院针对中国扫地机器人企业科沃斯及其德国子公司，接连作出两起有关“模块化清洁装置”和“防缠绕结构”专利侵权临时禁令裁定⁷。该禁令的申请人同为中国企业的石头科技。两起裁定均禁止科沃斯在德销售、进口、使用涉案产品及侵权配件，要求其移交德国境内涉案产品，承担全部程序费用，违规者将面临最高25万欧元罚款。此案凸显了中国扫地机器人企业海外专利的竞争态势。因此，中国企业应及早了解诸如欧盟法院对长臂管辖权相关问题的解释或者判决的变化，并作出应对准备。

(俞琪对本文亦有贡献)



顾萍
合伙人
知识产权部
纽约办公室
+86 10 5957 2089
guping@zhonglun.com

7. https://www.sohu.com/a/951287557_195414?scm=10001.325_13-325_13.0.0.5_32&spm=smcpc.channel_248.block3_308_NDdFbm_1_fd.1.1762345600767fPnJ9MW_324.



[商标维权实务]

中企海外商标侵权诉讼： 维权实务与风险防控

by 王中廉

近些年，随着我国出海企业（海外经济实体、跨境电商、跨境贸易等）的持续扩容，商标侵权纠纷已成为中国企业海外经营的高频法律风险。商标作为品牌核心知识产权，是企业开拓海外市场、构建市场竞争力的核心无形资产。基于商标权严格地域性原则，商标仅在注册法域内产生法律效力，国内注册商标无法自动获得海外市场保护，这一规则导致大量中国出海企业面临商标布局缺失、海外恶意抢注、商标侵权、跨境司法诉讼等一系列法律问题。相较于国内知识产权纠纷，海外商标侵权诉讼具备司法程序缓慢、判赔成本高、缺席判决率高、恶意抢注频发等突出特征，加之各国之间文化理念差异导致和解较难以推进，从而使出海企业承担了更高的经济和时间成本，不利于出海企业的发展。本文以中国出海企业为研究主体，依托2024—2026年至今（截至成文日期2026年6月10日）的全球知识产权纠纷行业数据与真实司法判例，聚焦出海企业在商标被侵权维权、海外被控商标侵权应诉两个场景，分析当前出海商标侵权的行业现状、数据特征，梳理海外商标诉讼全流程实务要点、抗辩逻辑与取证规范，结合典型案例深度拆解维权与应诉难点，为出海企业提供事前预防、事中处置、事后合规的全链条风险防控体系建议，为化解商标诉讼风险、维护品牌海外合法权益提供实务参考。

PART 001

中国企业出海商标侵权现状及数据分析

（一）现状与趋势

中国知识产权研究会《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》¹报告数据显示，2024年，中国企业在美涉及商标诉讼案件中，原告为中国企业的数量为

1. 中国知识产权研究会发布《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》报告，<http://www.cnips.org.cn/a19514.html>。
原文见：<http://files.cnips.org.cn/upload/file/JFDC2025.pdf>

100件，而被告涉及中国企业的数量高达10865件。纵观全球，2024年中国企业在其他主要国家（主要为欧盟、英国）和地区涉及的商标诉讼中82.67%的案件以中国企业为被告。整体呈现出“以欧美区域为主”“以被动应诉为主”的现状。

值得注意的是，东南亚成为当前商标纠纷增速最快的区域之一²。印尼、泰国、越南³等新兴市场商标监管体系不完善、恶意抢注泛滥，预计将在未来引发大规模的商标侵权案件。

而因国际司法送达不畅及较高的诉讼成本，选择缺席审理的企业不在少数，主要集中在跨境电商等领域。

（二）侵权类型与风险特征

中国企业出海商标相关诉讼可分为两大类型、两类侵权场景。

根据诉讼主体划分，一类是中国品牌作为原告的维权诉讼，核心对应海外主体恶意抢注商标、仿冒国内知名品牌的侵权场景；另一类是中国企业作为被告的应诉诉讼，核心对应出海产品擅自使用海外注册商标的场景，也是当前最主流的纠纷类型。

根据侵权场景不同可分为两类：一是海外恶意抢注，境外个人或企业抢先注册中国出海品牌商标，反向起诉中方企业侵权、索要高额转让费或赔偿金，集中于东南亚、拉美、中东市场，例如“泰国知名连锁饮品商标维权案件”；二是直接假冒侵权，中国跨境卖家、外贸企业在海外平台、实体市场擅自使用他人有效注册商标或者使用模仿他人注册商标的标识销售同类商品，高发于服饰、美妆、家居用品、3C配件等快消产品领域。

2. WIPO and IPOS Renew Joint Funding for the WIPO-ASEAN Mediation Programme (AMP+) as International Demand Increases 中文《随着国际需求增长，世界知识产权组织与新加坡知识产权局续签WIPO-东盟调解计划（AMP+）联合资助》第一段提及“The World Intellectual Property Organization (“WIPO”) Singapore Office (“WSO”) and the Intellectual Property Office of Singapore (“IPOS”) have renewed their joint funding commitment to the WIPO-ASEAN Mediation Programme (“AMP+”) following a year in which the program’s 2025 funding allocation was fully utilized and user demand continued to grow. 世界知识产权组织 (“WIPO”) 新加坡办事处 (“WSO”) 与新加坡知识产权局 (“IPOS”) 已续签对WIPO-东盟调解计划 (“AMP+”) 的联合资助承诺。此前一年中，该计划2025年的资助资金已全部使用完毕，且用户需求持续增长。”

3. 越南官方新闻（越南工贸部专项整治通报）

标题：Market management authorities handled over 1,500 cases of industrial property rights infringement

网址：<https://vietnam.vn/en/quan-ly-thi-truong-xu-ly-tren-1-500-vu-vi-pham-so-huu-tri-tue>

发布机构：越南国家官方新闻网 Vietnam.vn | 发布时间：2026-06-02

关键数据：2026年5月专项行动查处1520起工业产权（含商标）侵权案件，罚款超150亿越南盾。

无论何种分类，海外商标诉讼的核心风险特征较为集中：一是缺席判决率极高，2024年超六成美国案件因企业缺席应诉导致败诉⁴；二是付费和解结案为主；三是维权应诉成本高昂，除了企业聘请律师的费用，在败诉的情况下还可能承担对方的律师费等合理支出；四是风险传导性强，败诉不仅面临赔偿，还会遭遇产品禁入、店铺封禁、跨境执行等连锁风险。

PART 002

中国企业出海商标侵权诉讼实务要点

基于商标地域性保护的核心原则，海外商标诉讼的权利认定、主张、取证规范、管辖规则、抗辩逻辑均与国内诉讼存在显著差异，从实务上需区分企业维权、企业应诉两大场景。

（一）海外商标权利体系

无论是主动维权还是被动应诉，合法有效的海外商标权利是核心基础。企业出海前需遵循“市场未动、商标先行”原则，完成核心市场商标布局：欧美、日韩等成熟市场采用马德里国际注册+单一国家注册结合模式，东南亚部分地区、拉美等非成员国的新兴市场优先单一国家精准注册模式，覆盖核心经营品类及关联防护类别。同时需留存完整权利证据链，包括目标国商标注册证书、续展证明、授权使用文件、近三年真实使用证据（报关单、销售合同、海外宣传材料、电商上架记录）、品牌知名度证据（市场份额、媒体报道、海外用户认知数据），如涉及转让还需要完整提供转让相关的手续材料。此类证据是海外诉讼胜诉的核心依据。

（二）原告视角：中国企业海外商标维权诉讼

中国自主品牌出海过程中可能遭遇境外主体商标抢注、仿冒侵权等情形，此

4.同上。

时可作为原告方提起维权诉讼。

针对海外恶意抢注，出海企业应先针对抢注商标采取法律行动。商标处于公告期的，可向目标国商标局提起异议，提交在先使用证据、品牌知名度证据及对方恶意抢注证据等；商标已注册的，可提起无效宣告（根据各个国家规定的期限不同，提起无效的期限也不同）；若抢注商标连续3—5年未真实使用，可申请不使用撤销。针对批量抢注、恶意索赔的主体，可联合其他被侵权企业共同举证，强化对方仿冒、恶意侵权的认定效力，最终通过海外司法诉讼主张停止侵权、赔偿损失。近两年广受关注的知名连锁饮品泰国商标维权案件和知名国货化妆品印尼商标维权案件是比较成功的针对海外恶意抢注的维权案例⁵。

针对海外仿冒侵权，企业可采用“平台投诉+行政拦截+发送律师函+司法诉讼”的组合维权模式。线上侵权可向海外电商平台提交权属证据与侵权对比材料，一般3—7个工作日内平台即可根据侵权情形采取侵权商品下架、店铺资金冻结等措施；线下贸易侵权则可向目标国海关备案商标，申请扣押侵权货物；针对大规模、持续性侵权行为，可向有管辖权的法院提起诉讼，主张禁令、销毁库存、赔偿损失及合理维权开支。

跨境取证是维权核心难点，除了委托当地律师进行调查取证，还可以委托专业的调查公司进行调查和取证工作。线上侵权需通过目标国公证机构完成网页公证、产品购买封存，固定侵权链接、销量、主体信息；线下展会、实体店铺侵权，需委托当地公证人员陪同取证，确保证据符合海外司法认证标准，具备法律效力。

制定商标侵权案件的策略，也是出海企业进行维权的重要一环。如果策略失败（例如自身的权利基础薄弱或者被他人无效），可能导致案件失败。

（三）被告视角：中国企业海外商标侵权应诉诉讼

该场景是企业出海最常见的纠纷类型，主要包括一般侵权诉讼，美国TRO临

5.南方都市报：<https://news.qq.com/rain/a/20250311A09CTX00>，
浙江省知识产权保护中心：
<https://zscqyjs.zjamr.zj.gov.cn/api/othing/cms/mynews/bd683716108541678ec65684ad7b4d8d.html>。

时禁令、欧盟临时禁令及诉讼等，程序严苛、时效性极强，逾期应对将直接导致缺席败诉。

美国TRO（Temporary Restraining Order，简称**TRO**）临时禁令⁶是网络电商中小卖家高频遭遇的诉讼程序，其法院签发门槛极低，仅需原告证明存在实体胜诉可能性、不发令将会造成不可挽回的损失即可。企业收到TRO文书后7—14天内必须响应，首要动作是委托当地专业知识产权律师介入，核查法院管辖权、侵权事实、原告商标效力。若企业无美国实体、资产、仓储经营行为，可提起管辖权异议，申请驳回起诉；若存在侵权争议，可从商标不近似、商品不类似、无公众混淆可能性、原告商标缺乏显著性等角度提出实体抗辩。中小卖家可采用组团和解模式，分摊律师费用、提升谈判话语权，有效降低和解成本，同时争取“不承认侵权、一次性了结、保密免责”的和解条款，避免后续二次追责风险。

欧盟商标诉讼以混淆可能性为核心裁判标准，除常规不侵权、商标无效抗辩外，企业可重点主张权利滥用、原告长期未使用商标等抗辩理由，同时严格避免平行进口侵权风险——未经欧盟商标权人授权的跨境销售行为，无法适用平行进口免责规则。另外，在欧盟，非传统商标的注册比较广泛且灵活，例如颜色组合商标等，我国企业出海应关注非传统商标，防止发生商标侵权。

（四）海外诉讼赔偿

相较于国内法定赔偿上限，海外商标诉讼判赔标准更高，恶意侵权、重复侵权的企业将面临巨额经济损失。美国商标诉讼赔偿包含权利人实际损失、侵权人违法获利、法定赔偿及律师费；欧盟商标诉讼的胜诉方合理维权的开支均由败诉方承担。即便是欧盟部分国家采取补偿赔偿机制而非惩罚性赔偿，也并不意味着海外诉讼的经济负担会减轻。因此，从根源上防范商标侵权风险，才是企业出海应遵循的不二法则。

6.Cornell Legal Information Institute. Federal Rules of Civil Procedure Rule 65 [EB/OL]. (2026-02-14)[2026-06-09]. https://www.law.cornell.edu/rules/frcp/rule_65. (康奈尔法律信息研究所：《美国联邦民事诉讼规则》第65条(临时限制令))。

PART 003

中国企业出海商标侵权风险防控与维权策略

企业出海遭遇商标抢注，虽有机会通过法律行动夺回商标并主张赔偿，但是时间成本与经济成本是无法忽视的。因此，企业出海商标知识产权保护需构建全面防范机制，涵盖事前预防、事中积极应对、事后复盘并迭代升级商标内部合规制度，从而全面提升出海企业抵御商标风险的能力。

（一）事前布局：筑牢海外商标合规防线

一是完善全球商标布局体系，建议企业出海前6—12个月即完成目标市场商标注册，覆盖核心品类与关联防护类别，建立全球商标台账，实时管控商标注册、续展、有效期状态，从源头上防范抢注与侵权风险。二是建立常态化侵权监测机制，委托专业机构对海外电商平台、商标公告、实体市场进行月度监测，及时排查品牌被抢注、被仿冒及自身产品侵权风险。三是落地产品上架审核制度，搭建商标合规审核清单，对产品标识、名称、包装进行近似检索，严禁商标擦边、仿冒等不合规上架行为。

（二）事中积极应对：分场景精准维权应诉

面对海外商标被抢注、被仿冒的维权场景，企业需快速固定证据，尽快启动异议、无效或司法诉讼，必要时联合多家被侵权企业共同维权，提升胜诉概率。面对海外被控侵权的应诉场景，大企业、品牌方可依托专业律师团队开展不侵权抗辩或主张商标无效，坚决维护市场权益；考虑到成本因素，中小卖家也可以选择合规和解止损，避免风险扩大，全程留存应诉、和解证据，避免二次追责。

除了我国企业常见的纠纷解决模式，笔者也十分建议出海企业进一步了解国外的替代性争议解决方式（“ADR”，Alternative Dispute Resolution）。在国际商标纠纷中，因跨境诉讼存在周期长、成本高、程序复杂、裁判标准不统一、商业信息泄露风险、跨境执行难等痛点，ADR已成为全球企业处理商标冲突的主流选择，其中WIPO（世界知识产权组织）仲裁与调解中心是国际商标 ADR 最核心

的服务机构，同时INTA（国际商标协会）、各国知识产权局、商事仲裁机构也配套提供相关服务。

（三）事后复盘：迭代升级合规管理体系

应诉或维权结束后，企业需全面复盘纠纷成因，梳理商标布局漏洞、审核流程缺陷及合规管理短板，优化内部知识产权管理制度。进一步，建立海外诉讼案例库，分地区沉淀抗辩要点、取证模板、律师资源，常态化开展员工跨境商标合规培训，减少重复性侵权风险，实现出海业务合规发展。

PART 004

结语

随着出海潮流的进一步发展，商标合规已成为中国企业出海的核心议题。当前我国企业出海商标侵权诉讼呈现风险高发、成本高昂、程序严苛、防控能力不足的整体特征，多数企业因商标布局滞后、合规意识不足、海外应诉能力缺失，陷入被动涉诉困境。中国出海企业需摒弃“重市场开拓、轻知识产权”的传统思维，严守商标地域性原则，构建全方位、全流程的商标风险防控与维权体系。通过提前布局海外商标、常态化风险监测、规范化取证维权、多元化的专业化应诉处置，有效化解海外商标诉讼风险，切实维护自主品牌海外合法权益，为企业国际化、高质量发展筑牢知识产权屏障。



王中廉
合伙人
知识产权部
北京办公室
+86 10 5957 2173
wangzhonglian@zhonglun.com



[美国专利纠纷]

跨境电商赴美IP诉讼： 临时限制令的应对与反制

by 顾萍

近年来，中国跨境电商出海企业在美国遭遇临时限制令（Temporary Restraining Order, TRO）的打击愈发频繁且致命。一旦美国法院签发临时限制令（TRO），跨境电商企业往往在极短时间内面临账户资金冻结、商品链接下架、平台店铺被封、现金流中断等连锁反应，正常经营几乎瞬间停摆，甚至直接影响企业生存。据中国知识产权研究会2025年5月发布的《2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查》，2024年中国企业在美涉及跨境电商案件1302起，其中已结案的931起案件中法院发布TRO的占比超过四分之三，高达75.62%¹。这揭示了一个必须正视的现实：TRO已成为中国跨境电商企业在美经营面临的最高频、最紧迫的法律风险之一。正确理解TRO的制度逻辑、申请标准及应对策略，已成为出海企业必修的一课。本文将从TRO的制度逻辑、申请标准、反向救济策略及实务应对四个维度，理清其中的关键。

PART 001

什么是TRO？

（一）TRO的法律性质与效力

TRO，全称Temporary Restraining Order，中文译为“临时限制令”。它是美国法院根据《联邦民事诉讼规则》第65条（Federal Rule of Civil Procedure 65）签发的一种紧急司法命令²。TRO的核心特征可归纳为三点：签发程序的单方性（ex parte）：法院可在不通知被告、不举行听证的情况下，仅凭原告单方申请及宣誓声明即作出裁定；执行措施的强制性：TRO一经签发，电商平台及支付机构必须立即配合执行下架产品、冻结账户，否则将面临藐视法庭（Contempt of Court）的风险；禁令效果的临时性：单方TRO有效期不超过14天，除非经法院批准延长一次（最长28天）。但实务中，原告往往会在TRO届满前申请初步禁令

1.中国知识产权研究会. 2024年度中国企业海外知识产权纠纷调查. 2025年5月. pg. 24; <http://www.cnips.org.cn/a19514.html>.

2.Federal Rules of Civil Procedure, Rule 65(b).

(Preliminary Injunction, PI) , 将冻结效果延续至案件终审。

一旦美国法院批准临时限制令 (TRO) , 其对跨境电商卖家的负面影响会迅速显现, 主要体现在三个核心维度: 其一, 资金流通层面, 卖家在亚马逊、eBay、Wish等电商平台, 以及PayPal等支付平台绑定的全部资金会被依法冻结, 进而引发严重甚至致命的现金流危机; 其二, 产品运营层面, 平台会依据法院指令不仅下架被指控侵权的商品链接, 还会阻止卖家继续销售所有合法、非侵权的商品; 其三, 经营行为层面, 法院会明令禁止卖家开展任何店铺管理操作以及与涉案产品相关的制造、销售及宣传推广等经营活动, 进一步压缩卖家的生存空间。

(二) 申请TRO的四项法律标准: Winter案

美国联邦最高法院在Winter v. Natural Resources Defense Council, 555 U.S.7(2008)一案中确立了法院签发TRO或初步禁令 (PI) 必须审查的四项要素, 该标准已被联邦各级法院普遍采纳³。申请人须同时证明:

1. 胜诉可能性 (Likelihood of Success on the Merits) : 申请人极有可能在案件实体争议中获胜。在专利侵权语境下, 通常需要证明专利有效且被告构成侵权; 在商标侵权语境下, 则需要证明被告使用相同或近似商标可能导致消费者混淆。

2. 不可弥补损害 (Irreparable Harm) : 若不签发TRO, 申请人将遭受无法通过金钱赔偿充分弥补的损害。此类损害包括商誉损失、市场份额被侵蚀、客户关系破裂等无形损害。申请人必须证明损害是“很可能发生的” (likely) , 而非“可能的” (possible) ⁴。

3. 利益平衡 (Balance of Equities) : 法院需比较签发TRO对被告造成的损害与不签发TRO对原告造成的损害, 权衡哪一方的利益更应得到保护。

4. 公共利益 (Public Interest) : 法院需考量TRO的签发是否符合社会公共利益, 例如维护知识产权秩序、保障公平竞争、保护消费者权益等。

3. Winter v. Natural Resources Defense Council, 555 U.S. 7 (2008). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/555/7/>

4. Winter v. Natural Resources Defense Council, 555 U.S. 7 (2008). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/555/7/>

上述四项标准缺一不可。实践中，原告能否成功获得TRO，取决于其向法院提交的证据是否足以支撑每一项标准的成立。然而，在针对跨境电商的批量诉讼中，由于被告未出庭抗辩，法院有时仅依据原告的单方陈述即签发TRO，导致该审查标准未能充分发挥作用。

（三）程序上的不对等：诉讼模式

值得特别关注的是在跨境电商领域的一种被称为“Schedule A”的诉讼模式。在该模式下，原告（通常为知识产权权利人）在起诉状中不直接列明被告姓名，而是将包含众多被告名单的“Schedule A”附件单独提交并申请密封，以阻止被告在诉讼初期知晓自己被诉。法院通常基于防止被告转移资产等理由，批准原告将附表密封。这意味着，被诉卖家在其电商平台账户被冻结之前，完全无从知晓自己已成为诉讼对象。

从实际效果来看，“Schedule A”诉讼模式在很大程度上重塑了案件的博弈结构，使原告能够借助程序性工具迅速取得主动权：一旦TRO生效，被告店铺及资金被冻结，业务陷入停摆，现金流骤然中断。在此背景下，多数被诉卖家由于身处美国境外、对美国诉讼制度不熟悉且顾虑高昂的维权成本，往往难以及时有效应对。

现实中常见的结果是：部分卖家选择支付较高金额达成和解以换取账户解封；部分则因未能及时出庭应诉而被法院作出缺席判决，其被冻结资金最终被判归原告所有。由此，“Schedule A”机制在实践中形成了以“资产冻结+时间压力”为核心的强制性博弈环境，显著放大了原告在案件初期的谈判优势。

然而，这一长期被原告利用的程序模式，近期正遭遇来自美国联邦法院系统的多重审视。送达规则方面，2025年12月，美国第二巡回上诉法院在“Baby Shark案”（Smart Study Co., Ltd. v. Shenzhenshixindajixieyouxiangongsi, 164 F.4th 164 (2d Cir. 2025)）⁵中裁定，禁止仅以电子邮件方式向位于中国的被

5.Smart Study Co., LTD v. Shenzhenshixindajixieyouxiangongsi, No. 24-313 (2d Cir. 2025)
<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca2/24-313/24-313-2025-12-18.html>.

告送达司法文书，这对Schedule A诉讼赖以运行的快速送达程序构成冲击。不过，该案的说理虽具标志性，但是在第二巡回区之外，仍有不少地区法院对电子邮件送达中国被告持肯定立场，全美范围内尚未形成统一规则。但这也能说明一个明确信号：美国联邦法院系统正在收紧对Schedule A批量诉讼的审查尺度。这对于中国跨境电商卖家而言，既是减轻程序不公的利好，也为主动抗辩提供了新的法律依据。

PART 002

起诉方视角：TRO的申请流程与策略

（一）申请流程

1.立案与动议提交：原告向有管辖权的联邦地区法院提交起诉状，并同时递交TRO动议、宣誓声明及相关证据材料。在跨境电商案件中，原告通常会一并申请封存被告名单（即Schedule A）。

2.法院审查：法院依据Winter案四项标准对TRO动议进行审查。由于被告尚未被通知，法院仅依据原告提交的起诉状、宣誓声明（affidavit或declaration）及证据材料作出裁决。实践表明，法院对“紧急且不可弥补的损害”要件的审查相对宽松。

3.TRO签发与执行：法院批准TRO后，原告将法院命令送达电商平台或支付平台，要求其立即冻结被告账户资金、下架商品链接。平台为避免自身承担藐视法庭或共同侵权责任，通常会全面配合执行。

4.诉状送达：在TRO签发后，原告方通过电子邮件等方式向被告送达起诉状和TRO命令。对于中国卖家而言，这往往是其首次得知诉讼存在的时点。

5.初步禁令申请：在TRO有效期内，原告通常会申请初步禁令（PI），以将禁令效果延续至案件审结。PI的审查程序更为正式，法院会举行听证会，被告有机会出庭抗辩。

（二）申请策略要点

选择法官及法院：选择有利的法院与法官可显著影响TRO的获批概率，但需注意，正如伊利诺伊州北区联邦法院部分法官对Schedule A案件的审查日趋严格，原告在确定管辖法院与评估法官分配时须更为审慎。

充分证明“不可弥补损害”：提交销售数据下滑、市场份额流失、消费者混淆证据等具体材料，而非笼统陈述。

合理确定被告范围：批量起诉虽可降低单案成本，但若被告范围过于宽泛或包含明显不侵权者，可能引发法院对滥用程序的质疑，尤其在当前司法审查趋严的背景下，这一风险正在上升。鉴于Baby Shark案对电子邮件送达的禁止性裁定⁶，原告需预留更长的送达时间，并考虑通过《海牙送达公约》途径完成对被告的正式送达，否则可能面临管辖权异议或送达无效的抗辩。

PART 003

反向TRO：中国卖家的主动维权

TRO并非权利人的专属武器。近年来，部分中国卖家在被投诉下架后，转而以专利权人滥用投诉为由向美国法院起诉，并成功获得针对权利人的“反向TRO”（或称防御性TRO）。这一策略标志着中国卖家从被动应诉向主动维权的重要转变。

（一）典型案例：Yiwu Jieya v. Xu（华盛顿西区联邦法院）

2025年9月，华盛顿西区联邦地区法院批准了Yiwu Jieya E-Commerce Co. Ltd提出的TRO动议，命令被告Liang Xu及JUDYBRIDAL撤回已向亚马逊提交的专利侵权投诉，并禁止其基于同一专利再行投诉⁷。

案件事实：原告在亚马逊平台销售旋转桌面收纳盒。2025年8月6日，亚马逊通知原告，被告JUDYBRIDAL投诉其产品侵犯No. 12,274,337 B2美国专利。同

6. Smart Study Co., LTD v. Shenzhenshixindajixieyouxiangongsi, No. 24-313 (2d Cir. 2025)
<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca2/24-313/24-313-2025-12-18.html>

7. Yiwu Jieya E-Commerce Co Ltd v. Xu, No. 2:25-cv-01595-LK (W.D. Wash. Sept. 19, 2025). Case 2:25-cv-01595-LK.

日，亚马逊下架了原告所有被诉产品。原告三次通过亚马逊内部申诉程序请求恢复上架，均未成功。原告遂向联邦法院提起诉讼，主张其No. 12,274,337 B2美国专利因原告产品在先公开销售而无效（35 U.S.C. § § 102, 103），同时申请TRO⁸。

原告运营经理的宣誓声明显示：原告100%收入来自亚马逊销售，被诉产品占店铺总销售额的25%，且为最畅销产品；下架已导致搜索排名、客户流量和商誉严重下降；亚马逊计划于2025年10月5日销毁原告价值约20万美元的库存。

法院对四项标准的认定⁹：

1.胜诉可能性：原告提交证据证明被诉产品于2023年已在亚马逊公开销售，早于No.12,274,337 B2美国专利的申请日超过一年。被告未就此提出实质性异议。法院认定原告在专利无效主张上具有胜诉可能性。

2.不可弥补损害：法院认为，20万美元库存面临销毁、客户关系流失、排名下降等损害无法通过金钱赔偿充分弥补。被告关于“原告仍在销售其他颜色产品”的抗辩不构成否定不可弥补损害的理由。

3.利益平衡：被告若最终胜诉可通过金钱赔偿获得救济，而原告的损失具有不可逆性。被告未就此要素提出反对意见。

4.公共利益：公众有权享有公平的在线市场环境，不能允许权利人利用瑕疵知识产权投诉排除竞争。

基于上述认定，法院批准了原告的TRO申请，命令被告在24小时内撤回投诉，并禁止其再行提交。

（二）案例意义

该案是中国卖家成功运用“反向TRO”的典型重要案例，揭示了以下重要策略：第一，当遭遇恶意或滥用投诉时，卖家不应仅依赖平台内部申诉，而应积极考虑向联邦法院寻求紧急救济；第二，在先销售证据是挑战专利有效性的有力武器；第三，运营数据（销售额占比、库存价值、排名变化）是证明被下架后“不可弥补损害”的关键证据。

8.Yiwu Jieya E-Commerce Co Ltd v. Xu, No. 2:25-cv-01595-LK (W.D. Wash. Sept. 19, 2025). Case 2:25-cv-01595-LK.
9.Yiwu Jieya E-Commerce Co Ltd v. Xu, No. 2:25-cv-01595-LK (W.D. Wash. Sept. 19, 2025). Case 2:25-cv-01595-LK.

综上，Yiwu Jieya案的意义不仅在于个案胜诉，更在于它为中国出海企业打开了一扇从被动应谈到主动维权的战略窗口。能否把握这一窗口，取决于企业是否在日常运营中做好了知识产权合规、证据留存和数据管理的充分准备。

（三）律所实践

笔者曾在一件类似案件中，于纽约南区联邦法院成功代表一家中国客户取得反向临时限制令（reverse TRO）。

该客户为一家亚马逊电器经销商，在其产品销售过程中收到一名美国外观设计专利权人的侵权警告函。对方声称其已与多家被控侵权方达成高额和解，并据此主张客户侵权，要求支付高达百万美元的一次性和解金及较高比例的持续许可费，否则将向亚马逊投诉并推动相关产品下架。

客户在收到警告后曾尝试与对方协商，但对方坚持高额条件，谈判未能取得实质进展。

在此背景下，我们迅速开展全面分析，包括专利检索、不侵权比对以及无效性评估。在确认客户具备坚实抗辩基础后，我们代表客户在纽约南区联邦法院提起确认不侵权及专利无效之诉（declaratory judgment of non-infringement and invalidity），并同时申请临时限制令（TRO），请求法院禁止对方向亚马逊投诉或采取任何导致产品下架的措施。

案件提起后，对方即主动联系，并同意恢复相关产品在亚马逊平台的销售。基于我们有力的无效证据，对方最终放弃其主张，案件以客户零成本和解告终。

PART 004

应诉方视角：TRO的应对策略

对于收到TRO通知的中国卖家而言，时间极为紧迫。以下基于律所实务经验，系统梳理应诉要点。

（一）紧急应对要点

第一步：确认TRO关键信息。收到平台通知后，应立即获取并仔细阅读TRO命令，明确以下内容：原告身份及代理律所、案号及管辖法院、涉案知识产权类型及编号、被冻结资金金额、被指控侵权的具体产品。

第二步：立即寻求专业律师协助。TRO程序高度技术化且时间紧急，14天之内原告可能申请初步禁令（PI）使账户长期冻结。因此收到TRO后，应迅速联系如具备美国知识产权诉讼经验的美国律师，评估应诉或和解方案。

第三步：避免与原告单方面的接触。在缺乏律师指导的情况下，切勿试图直接向原告或其代理律所发送邮件、进行电话沟通或提交任何书面解释。此类单方行为极有可能被对方截取并作为对被告不利的证据。

（二）法律抗辩：攻击TRO的四项要素

若选择应诉抗辩，被告的核心策略是证明原告未能满足Winter案四项标准中的任意一项或程序瑕疵。

1.攻击胜诉可能性：提交在先销售证据、现有技术文献、不侵权分析报告等，证明原告专利无效或被告不构成侵权。这是最有效的抗辩路径。

2.攻击不可弥补损害：证明原告在起诉前存在不当迟延（例如知道侵权行为数月后才起诉），从而否定“紧迫性”；或证明原告所称损害可以通过金钱赔偿充分弥补。

3.攻击利益平衡：举证TRO对被告造成的损害（如库存即将被销毁、员工面临失业）远超其防止的原告损害。

4.攻击公共利益：主张TRO将损害市场竞争和消费者选择，尤其是当原告知识产权效力存疑时。

5.攻击程序瑕疵：若TRO系单方获得，可审查原告是否充分披露了所有相关事实。若有隐瞒或误导，可动议撤销TRO。

（三）和解谈判与平台解冻

对于多数中小卖家，和解是成本效益最高的路径。需要注意的是，即使TRO

到期，原告律所通常需将法院出具的撤诉通知或解冻命令提交给电商平台，平台经审核后方可解除资金冻结。

（四）律所实践

笔者近期在伊利诺伊州北区联邦地区法院United States District Court for the Northern District of Illinois成功代理一家中国跨境电商客户，应对一起典型的Schedule A专利侵权诉讼，并在极短时间内实现关键突破——不仅成功解除临时限制令（TRO），还同步解冻亚马逊账户资金，并有效阻止了初步禁令（PI）的发出。

2024年，原告以专利侵权为由在伊利诺伊州北区联邦法院提起诉讼，将包括客户在内的多家电商卖家列为被告并提起申请TRO。该类Schedule A案件具有明显的程序特点，即原告通常以匿名方式起诉，并在案件初期迅速申请临时限制令。2024年7月，法院依据原告申请签发TRO，直接导致客户亚马逊账户及资金被冻结，正常经营被迫中断，企业面临极大的现金流压力和持续经营风险。

在收到TRO后，客户第一时间委托我们介入处理。我们迅速组建跨境联合团队，并基于对该法院审理实践的深入理解，对案件进行了系统性评估。我们判断，该类案件的关键并不在于后期漫长的实体抗辩，而在于能否在最早阶段迅速打破TRO及其可能延伸至PI所形成的高压态势。一旦TRO持续存在并进一步转化为初步禁令，资金冻结和业务中断将持续放大，被告往往被迫在极不利条件下进行和解。

基于这一判断，我们在极短时间内同步推进多项关键工作。一方面，委托专业机构开展现有技术检索，并完成独立的不侵权分析，以确保抗辩基础的稳固性；另一方面，我们围绕账户解冻与业务恢复制定整体应对方案。在确认客户具备有力抗辩基础后，我们在接受委托仅三日内即向法院提交了解除或修改TRO的紧急动议，同时积极与原告展开沟通，释放被告积极应诉且具备实质抗辩能力的明确信号。

在多方推动下，案件在短时间内取得突破性进展。法院在十日内解除了针对客户的临时限制令，相关冻结资金得以释放，客户账户恢复正常使用，涉案产品

重新上架销售。与此同时，由于TRO赖以成立的基础已被削弱，原告亦失去了提起PI的基础，案件的整体压力显著下降。最终，客户成功摆脱美国临时限制令TRO与初步禁令PI带来的运营和经济压力，最大程度减少了对海外业务的不利影响。

本案的关键价值在于，我们在案件最初阶段即精准识别并打击了Schedule A诉讼的核心运作逻辑。实践中，此类案件的原告往往依赖TRO与PI形成的资金和经营压力作为谈判杠杆，以推动被告尽快支付和解款。一旦这一压力机制被解除，原告继续推进案件的动力将显著降低。相比之下，进入实体审理阶段所需投入的证据开示、动议实践及庭审成本极高，往往动辄达到数百万美元，这使得许多原告在失去初期杠杆后缺乏继续“激进推进”案件的现实动力。

因此，通过在最早阶段迅速解除TRO并有效阻断PI的形成，不仅帮助客户恢复了正常经营，更从根本上改变了案件的博弈结构。原告的议价能力被显著削弱，案件进入相对被动状态。在我们的实践经验中，此类案件在TRO与PI压力解除后，大多数可以在后续以显著更低的成本实现解决。

本案再次表明，在美国跨境电商专利诉讼，尤其是伊利诺伊州北区的Schedule A案件中，速度与策略往往比单纯的法律抗辩更为关键。能否在最初几天内迅速行动、有效动议，往往直接决定案件的整体走向及最终成本结构。

PART 005

出海企业的实务建议

（一）知识产权合规体系建设

1.产品上架前的侵权排查（FTO分析）：在产品上架美国电商平台前，建议委托美国律师进行自由实施专利分析（Freedom to Operate, FTO）评估，重点检索美国专利商标局（USPTO）及欧盟专利局（EPO）数据库中的公开信息，全面识别潜在侵权风险。对于电子产品、家居用品、玩具等高风险品类，应格外审慎。

2.自主知识产权布局：对核心技术和设计，应在美国等目标市场提前申请专利和商标注册。核心技术创新可通过PCT国际专利申请获得保护；商标注册可选

择马德里体系或单一国家注册模式；原创作品也应及时在美国版权局办理版权登记。拥有自主知识产权不仅可提升产品竞争力，也是应对侵权指控的重要抗辩基础。

3.账号与资金风险隔离：避免将全部资金集中于单一账户；不同店铺应使用独立法人主体、独立收款账号。建议将部分利润定期转出平台账户，降低被冻结时的损失。

4.建立TRO预警机制：关注美国法院新立知识产权案件信息，定期检索自身产品是否出现在Schedule A被告名单中。

（二）TRO发生后的关键行动

在TRO发生后，应迅速联系专业律师，切不可仅仅依赖平台内部的申诉机制。同时，全面收集相关证据，包括产品设计文件、供应商采购记录、首次销售时间证明、与原告的沟通记录、无效在先技术等。在此基础上，根据侵权事实的清晰程度、冻结金额大小、应诉成本以及企业长远发展规划等要素，综合评估并选择应诉、和解或放弃的应对路径。

（三）运用Winter案四项标准

无论是作为权利人主动申请临时限制令（TRO），还是作为被告应对TRO，Winter案四项标准均可作为法律风险评估的框架¹⁰。

权利人（主动申请TRO）：应提前准备充分证据，包括对专利/商标有效及侵权事实的专业分析；以销售额、市场份额下降等具体数据证明不可弥补损害；充分说明紧急性，例如论证为何不能等待常规诉讼等。

被告（应对TRO或申请反向TRO）：可重点攻击原告最薄弱的要素，常见抗辩方向为胜诉可能性与不可弥补损害：前者可提交专利无效证据或不侵权分析意见，后者可证明原告存在迟延起诉情形，或其主张的损害可通过金钱赔偿予以量化。

10. Winter v. Natural Resources Defense Council, 555 U.S. 7 (2008). <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/555/7/>

PART 006

结语

TRO作为美国联邦法院的一项紧急救济制度，在保护知识产权权利人合法权益方面发挥着重要作用。然而，在针对跨境电商的批量诉讼中，TRO也暴露出被滥用的风险，使被告在不知情的情况下冻结其全部营运资金，进而迫使大量中国卖家接受不公平的和解。值得关注的是，近年来的司法实践和案例表明，这一局面正在发生变化。美国部分法院已开始对批量TRO申请施加更严格的审查标准。与此同时，中国卖家成功获得“反向TRO”的案例，证明TRO并非只能用于打击中国卖家，同样可以成为卖家反击恶意投诉的有效工具。

(郭馨芸对本文亦有贡献)



顾萍
合伙人
知识产权部
纽约办公室
+86 10 5957 2089
guping@zhonglun.com



[人工智能纠纷]

全球AI典型诉讼全景观察： 聚焦中美司法判例

by 王飞 马皓玥 贺梦琳

当下，AI技术已进入规模化落地的成熟阶段，彻底重构了内容创作、商业服务与数字经济的底层逻辑。不同于早期AI技术的实验室探索，2026年的AI已经深度融入普通大众的衣食住行与互联网日常场景，形成了全民使用、全民创作、全民消费的全新AI生态。从全球产业布局来看，中美两国形成绝对的双寡头格局，掌控全球AI技术、市场、融资、人才的核心资源。欧洲、中东等地区的AI企业虽在细分领域各有布局，但整体体量、产业生态均与中美存在差距，只能作为第二梯队参与全球竞争。

而中美两国AI产业的发展路径，从根源上呈现出截然不同的特征。中国AI产业呈现C端先行、场景驱动的发展特征，以大众消费、内容创作、社交娱乐为核心突破口，通过快速抢占用户心智，高效完成场景落地。2026年以来，国内头部互联网大厂开启全面AI场景渗透：字节依托Seed大模型，以豆包、剪映、即梦AI为核心，借助抖音生态、电商大促，实现AI问答、AI创作、AI带货的全民普及；腾讯依托混元大模型，以元宝、微信智能体为抓手，通过社交裂变实现AI服务的无感渗透；阿里依托通义大模型，聚焦AI+电商交易，落地AI智能选品、一键购物、智能售后等场景；百度依托搜索原生入口，实现AI信息服务与生活服务的全域覆盖。与之相对，美国AI产业则坚持以B端为核心、技术先行的发展战略。OpenAI、Anthropic、Google、微软及Meta等巨头并不局限于C端流量争夺，而是将核心资源投入企业级AI服务、底层模型研发、行业定制化解决方案。美国C端AI产品更多承担品牌宣传、数据采集与用户培育的功能，真正的营收重心、技术迭代核心与产业利润均集中于政企服务、模型授权等B端场景。

技术爆发式增长的背后，法律争议也持续凸显。基于此，本文聚焦中美最新司法判例，系统梳理中美AI行业法律规制最新动态。

PART 001

AI生成内容可版权性

AI生成内容的可版权性，核心争议在于：AI生成内容是否属于“作品”、独创性如何认定、权利归属如何界定，以及相似AI内容是否构成侵权。无论是中国《著作权法》、美国《版权法》，还是《伯尔尼公约》，著作权/版权保护的底层逻辑从未改变：作品必须是人类的智力创作成果，体现人类的思想、情感与创造性编排。单纯由AI自动生成、无人类智力投入的内容，无法获得著作权/版权保护。

主流AI平台的用户协议早已明确权利归属：用户基于平台AI工具生成的内容，著作权归用户个人所有。但权利归属约定不等于著作权自动受保护，司法实践中，法院的核心审查标准始终是生成内容是否具备独创性，以及用户是否投入了足够的智力贡献。

➤ **中国司法实践：2025年的分水岭**

2025年是中国AI生成内容著作权认定标准明确收紧、趋于统一的关键年份，司法审查标准从侧重独创性转向严格审查人类实质性智力贡献，并形成正反双向的标杆判例。2025年之前，中国法院的主流裁判思路是：只要AI生成内容具备独创性，即认定为受著作权保护的作品，权利归属于投入智力劳动的用户。彼时，法院更侧重审查内容独创性，而非过度苛责用户的贡献细节，核心原因在于用户通过撰写提示词、筛选生成结果、多次修改优化等行为，本质上是将自身的创作思路、审美偏好融入生成过程，属于人类智力贡献的范畴。¹

为避免对AI生成内容的著作权泛化保护，2025年起，中国法院开始驳回部分AI生成内容的著作权保护申请，核心裁判逻辑从认可独创性转向严格审查用户的智力贡献度。2025年的蝴蝶椅案，确立了“无实质性人类智力投入，AI生成内容不构成作品”的反向规则。²这一判例有效遏制了“所有AI生成内容皆受著作权保护”的乱象，明确了独创性认定的核心标尺。此后的典型案例中，法院开始以“用户提

1. (2023)京0491民初11279号；(2024)苏0581民初6697号；(2024)鄂0192知民初968号。

2. (2024)苏0582民初9015号、(2025)苏05民终4840号。

示词过于简单、无法证明创作过程、贡献度极低”为由，认定相关生成内容为机器自动生成的成果，不构成受著作权保护的作品。³

这类案件具有以下特征：其一，用户提交的提示词过于简略，仅为基础指令（如“生成一张风景图”），未体现个性化创作思路、细节设计或思想表达；其二，用户无法提供完整的创作日志（即AI交互记录），无法证明其提示词撰写、结果筛选、修改优化的完整过程；其三，大模型的技术特性导致同一提示词难以生成相同内容——AI生成依赖模型参数的概率权重计算，同一提示词、同一模型在不同时间生成的内容存在差异，用户难以复现创作过程，进一步削弱了其智力贡献的证明力。法院的核心观点是：单纯的指令输入不属于实质性智力贡献；只有当用户通过精细化、个性化的提示词创作，经历多轮交互优化和结果筛选编排，将自身思想与创作意图融入生成过程，且能完整举证创作流程时，生成内容才可能被认定为受保护的作品。反之，提示词简单、无创作记录（可视为作品创作的底稿）、贡献度极低的生成内容，本质上属于机器自动化输出，不具备作品属性。上海黄浦区法院则进一步明确了AI提示词本身不构成作品。⁴

近日广州黄埔区法院就全国首例AI短剧侵权刑事案件作出一审判决，对批量盗录、售卖AI原创短剧的行为人判处刑罚，认定具备独创性的AI生成内容不仅受民事法律保护，情节严重的侵权行为还将构成刑事犯罪。⁵

➤ 美国司法实践：从否定到与中国逻辑趋同

美国采取“确权端收紧、侵权端从严”的规制模式，通过弱化AI生成物独立确权避免权利泛化与主体混乱，同时通过强化输出端侵权追责保护版权人利益。美国法院与版权局对AI生成内容采取严格的“人类作者本位”立场：纯AI自动生成的内容不具有可版权性，明确排除机器作为权利主体的可能性；仅当人类具有实质性创作投入（如精心设计提示词、多轮筛选与修改、艺术编排与判断）时，才对人类贡献部分予以有限确权，整体呈现弱化AI生成物独立确权的特征。

3.北京互联网法院猫咪晶钻吊坠案。

4. (2025)沪0101民初14775号。

5. https://mp.weixin.qq.com/s/Ig0zFmUd1itvexGp7Zhufig?scene=1&click_id=27.

行政层面，美国版权局对AI生成内容的态度也在2025年前后发生转变。2025年之前，美国版权局对AIGC作品登记整体持否认立场，曾拒绝对多件AIGC进行版权注册。《包含人工智能生成内容的登记指南》对用户主张AIGC排他权的基础作出极其严格的解释，仅承认两种场景：一是AIGC中包含用户的独创性表达（例如Zarya案的“小说生成连环画”，以及Suryast案的“图生图”）；二是用户以传统方式对AIGC进行汇编（例如Zarya案中，用户从多张AIGC图片中挑选18幅并进行编排）。且两种场景均要求将纯粹来源于用户的贡献清晰地分离出来，并论证该贡献本身构成独创性表达。2025年1月，美国版权局首次对以AI生成为主、经人类筛选编排的作品《A Single Piece of American Cheese》予以版权登记——仅保护人类“选择、协调、编排”的原创贡献，AI生成部分不享有独立版权。同月，美国版权局《版权与人工智能报告·第二部分：可版权性》指出：基于目前的AI技术，用户无法仅凭借向大模型输入指令就能完全控制输出成果；人类作者对于通过AI工具生成的可感知原创内容、在生成内容中进行的创造性改编或修改享有版权。相较于2024年前严格剥离用户独创贡献，AIGC作品的版权门槛有所降低。

司法实践中，美国法院目前的生效判决倾向为：纯AI自主生成内容因缺乏人类创作介入，无法获得版权保护；但若生成内容与现有作品构成实质性相似或直接复制他人受保护表达，仍可能被认定为侵权。Thaler v. Perlmutter案严格否定纯AI生成内容的可版权性，正式确立“无人创作介入则无版权”的刚性规则。Kadrey v. Meta案中，法院明确指出，原告若主张输出构成侵权，必须证明输出以某种形式包含了原告作品的一部分，因原告未能证明生成内容与原作构成实质性相似或包含原作表达，法院驳回其对生成内容侵权的指控。

PART 002

AI数据训练侵权

相较于中国AI司法案例集中在AI生成内容的可版权性方面，美国当前AI司法判例则更多地集中在AI数据训练侵权方面。

➤ 美国集体诉讼潮：训练数据“合理使用”之争

当前美国已有几十起针对OpenAI、Anthropic、Meta等AI巨头的集体诉讼、多区合并诉讼，核心争议是：大模型未经授权抓取、使用他人受版权保护的作品进行训练，是否构成侵权？参与诉讼的作者、创作者、内容方一致主张：大模型训练过程，本质是未经授权复制、存储、使用他人作品，构成对复制权、改编权的侵犯。他们认为，AI通过抓取海量文字、图片、音乐、视频作品，将其转化为训练数据，本质是对原作的复制；而模型学习原作风格、表达后生成新内容，属于对原作的改编，二者均需获得版权方授权，未经授权即构成侵权。以OpenAI为代表的大模型公司，其核心抗辩理由是训练属于机器学习行为，构成美国版权法下的合理使用（Fair Use），其底层逻辑源于大模型的技术本质：AI无法理解作品的思想、情感与审美价值，仅能计算文字、元素之间的概率权重关系。业界常用一个类比：AI训练如同儿童听歌——儿童只是聆听旋律、学习节奏，理解音符之间的关联，而非欣赏歌曲本身；学会后自主创作新旋律，不构成侵权。同理，大模型抓取作品进行训练，目的不是欣赏、使用作品，而是学习数据之间的关联规律、概率权重，属于“转化性使用”，符合合理使用的核心要件。

美国已作出一审判决的两起生成式AI训练数据侵权案件（Kadrey v. Meta、Bartz v. Anthropic）在合法来源作品用于模型训练这一问题上裁判立场一致，均认可构成合理使用；但在盗版来源数据的处理上：Bartz案认定基于盗版来源（如LibGen）构建并存储训练库构成独立侵权，不适用合理使用；而Kadrey案仅认定训练行为构成合理使用，未就“数据获取、存储是否构成独立侵权”作出认定，同时限定该判决不代表盗版获取、存储行为合法。核心裁判逻辑聚焦三点：一、使用目的具有根本性转化：模型训练旨在学习语言规律与表达模式，并非对原作进行阅读、欣赏或直接再现，使用目的与原作存在根本区别；二、不替代原作、未证明实际市场损害：训练仅提取作品内在表达规则，不向公众提供原作内容，原告未能证明训练行为对版权人既有或潜在市场造成实际损害；三、平衡版权保护与科技创新——大模型训练是人工智能技术发展的基础环节，个案认定合理使用有利于鼓励科技创新与信息利用。

上述裁判思路可追溯至数字图书馆案。法院在该案中认定，被告对图书进行

全文扫描、构建检索索引并向公众提供片段展示，属于高度转化性使用，且不替代原作市场，构成合理使用。当前美国AI训练数据案件的裁判逻辑，本质上是该合理使用规则在人工智能领域的类比延伸适用：模型对作品的全文学习、提取统计规律，与数字图书馆案中被告对图书的索引化处理具有相似性，均属于非欣赏性、转化性使用，在不替代原作、不损害原作市场的前提下，可认定不构成版权侵权。而Thomson Reuters v. ROSS Intelligence案正是因为被告直接复制原告原创表达用于训练AI，使用目的与原告原产品完全一致，构成直接竞争与市场替代，对原告市场造成实质损害，因此不满足转化性使用要件，最终被判不构成合理使用。

➤ 日本著作权法参考

日本为推动AI产业发展，专门修订著作权法，增设“机器训练豁免规则”：以学习数据规律、提升模型能力为目的，而非以欣赏、使用作品为目的的训练行为，不构成侵权。这一规则与美国合理使用逻辑高度契合，为AI训练数据合规提供了明确路径，同时设置兜底条款：若训练行为不当损害著作权人利益，或生成内容与原作实质性相似、抢占原作市场，则仍可能构成侵权。

➤ 我国司法实践：暂无训练数据侵权案

与美国大规模训练数据侵权诉讼形成鲜明对比，中国目前暂无真正意义上的AI训练数据著作权侵权判决，仅个别绘画师起诉文生图模型平台，但此类争议尚未形成规模。且截至本文形成时，该案尚在审理过程中。不过，结合中国著作权法与司法实践，大模型未经授权抓取他人作品进行训练，几乎不可能被认定为合理使用。核心原因是中国著作权法采用封闭式合理使用条款，未明确将“AI训练”纳入合理使用范畴。中国AI领域的争议集中于未经授权抓取他人数据的不正当竞争层面。中国AI公司抓取第三方平台数据训练模型，若抓取的数据是平台的核心竞争资源（如用户数据、原创内容、商业信息），未经授权抓取、使用本质是侵占他人竞争权益，大概率会被认定为不正当竞争。

PART 003

AI平台责任

➤ 我国司法实践：多维度场景细分

当前，中国AI平台责任的司法实践已覆盖著作权侵权⁶、人格权保护⁷、个人信息保护⁸、市场竞争⁹、算法治理¹⁰、消费者权益¹¹等场景，确立了“控制力决定责任、营利性提升义务、可防控即需担责”的核心裁判逻辑，打破技术中立的绝对免责效力，确立差异化、精细化的平台注意义务。

具体而言：一、商业化AI生成平台因享受流量与付费收益，对著作权、人格权等高风险内容负有主动防控、事前审核的高阶注意义务，原则上不得仅以避风港规则免责。二、大模型主动生成并对外推送的内容，平台依法承担内容生产者责任，AI幻觉、技术局限不当然免责。三，定向适配特定平台、批量制造虚假内容的场景化AI工具，若破坏网络生态与市场秩序，可构成不正当竞争，技术中立不得作为滥用技术的抗辩理由。四、对话式AI服务适用过错责任，平台虽无法完全杜绝技术幻觉，但需对教育、资讯等公共高风险场景建立事实校验与显著提示机制，未尽合理义务需承担相应民事责任。五、人脸等敏感个人生物信息适用单独同意、最小必要原则，AI训练与深度伪造平台若未经授权使用、未落实全流程管控，需承担民事乃至刑事合规责任。六、AI算法风控平台作为技术掌控主体，对自动化处罚行为负有算法透明、结果解释、差错纠正的法定义务。当用户举证困难时，法院倾向于适度降低用户举证门槛，转而要求平台举证已尽义务；若平台拒不提供算法说明、构成算法黑箱的，可能被推定存在过错。

➤ 美国司法实践：AI Agent案件初现

随着AI智能体的普及，AI智能体获用户授权后访问第三方平台（如电商平台和社交平台）是否构成侵权，成为新的争议点。AI智能体本质是自动化代理工

6. 杭互奥特曼案、广州黄埔法院AI短剧刑事侵权案。
7. 南京中院AI幻觉名誉侵权案、北互AI生成声音侵权案。
8. 多起AI换脸侵权案件。
9. 杭州中院AI代写种草工具不正当竞争。
10. 北互算法误判案。
11. 杭互AI幻觉“承诺赔偿”案。

具，用户授权其登录账号、执行购物、信息查询、数据迁移等操作，核心争议是：用户授权能否对抗平台管控？工具访问是否侵犯平台权益？

2025年11月4日，某电商巨头起诉Perplexity，称被告旗下Comet AI浏览器（内置AI代理工具）通过技术手段伪装成人类用户以规避该电商平台限制措施，代用户在该电商平台完成下单等交易操作。且被告多次收到侵权通知后仍屡次规避平台限制措施，未经平台许可擅自访问平台用户私人账户。该电商平台的《使用条款》明确要求AI代理工具应表明其AI代理工具身份，不得伪装成人类用户访问该平台。基于上述事实，原告主张被告行为违反了美国联邦《计算机欺诈与滥用法规》（CFAA）及加州《综合计算机数据访问与欺诈法》（CDAFA）。

法院综合考虑了以下因素：1) Perplexity在获得用户授权但未获平台授权的情况下，访问用户账户从而获取平台用户私人账户信息，并将该信息传输至Perplexity服务器以执行用户指定任务，而平台为屏蔽Comet访问及检测未来的未授权访问花费了大量金钱及工时，平台已举证证明其依据CFAA及CDAFA提出的主张在实体上具备胜诉的可能性；2) 若无临时禁令，平台可能遭受不可弥补的损害；3) 即便不能访问该电商平台，Comet仍可访问除此之外的整个互联网，且“违法行为所导致的损失不应受到重大衡平保护”；4) 公众具有保护计算机免受未经授权访问的公共利益。因而，法院于2026年3月发布初步禁令：1) 禁止Perplexity使用AI代理工具或通过其他手段访问或企图访问该平台系统，禁止在该平台上使用任何账户、创建任何新账户或接管任何现有账户以使Perplexity的AI代理工具访问该平台系统；2) 销毁所有通过使用AI代理工具访问该平台系统所获取的平台数据（包括平台用户数据）。

Perplexity上诉后，上诉法院暂停初步禁令，并于2026年6月11日举行口头辩论。期间，上诉法官重点关注仅取得了用户授权能否给AI代理工具足够的针对平台系统的访问权限，以及AI代理工具是否具备CFAA要求的“意图”要件。目前上诉法院尚未作出最终决定。

这类争议始终围绕两条核心逻辑，看似矛盾，实则各有法理支撑。从用户权利与技术中立角度看，工具访问完全合法：用户是平台账号的合法持有人，有权自主支配账号、授权他人/工具代为行使权利，如同传统场景中用户委托他人代逛

商场、代购物——商场（平台）不能拒绝用户委托代理人行使权利，平台也无权限制用户对自身账号的处分权。AI工具本质是中立技术工具，仅执行用户指令，无独立侵权意图；用户授权真实、意思表示明确，权利行使链条完整，工具访问行为合法合规，不应被认定为侵权。从平台权益与生态管控角度看，平台有权禁止工具访问：第三方平台是封闭生态，投入大量成本搭建服务器、维护数据安全、制定用户规则，核心目的是保障真实用户的合法权益、维护公平竞争秩序。平台有权要求用户本人完成实名认证、真实操作，拒绝自动化工具、伪人访问；若AI工具大规模访问平台服务器，不仅会加重服务器负载、挤占平台资源，还可能泄露平台数据、破坏生态规则。尤其当工具以迁移平台数据、抢占平台用户、获取商业利益为目的时，本质是借用户授权侵占平台竞争权益，构成不正当竞争。

无独有偶，我国广州互联网法院亦于近日对AI智能体未经平台授权且规避平台技术措施作出行为保全裁定，要求被告停止案涉AI智能体下载安装服务，停止调用操作系统底层权限避开平台技术管理措施，删除并停止在各平台传播针对案涉平台风控措施的规避教程及相关内容，删除已获取的平台用户数据并停止任何形式的后续处理等。¹²

PART 004

AI模型结构与参数保护

从技术本质看，大模型是海量代码、算法逻辑与参数体系的集合，属于计算机软件范畴，其侵权争议核心是源代码、算法逻辑的保护。

➤ 我国司法实践

我国司法实践中形成了以著作权保护为主、反不正当竞争与商业秘密兜底的重重保护路径。代码层面，美摄SDK代码侵权案中，最高人民法院明确AI软件源代码、目标代码属于计算机软件作品，适用“接触+实质性相似”的判断标准，若细微代码特征、疏漏细节高度雷同即可推定侵权成立。模型结构与参数层面，亿睿

12. <https://mp.weixin.qq.com/s/HDZONqPeNI5neUm6wyWeZA?scene=1>.

科AI模型侵权案中，法院明确AI模型结构、权重与训练参数凝聚了研发投入，具备独立市场竞争价值，属于受法律保护的竞争性权益；其因属技术方案范畴、无著作权法意义上的独创性表达，无法获得著作权保护，但可通过反不正当竞争法第二条规制恶意复刻、抄袭牟利的行为，同时符合条件的模型核心参数可作为商业秘密获得兜底保护。算法核心技术层面，翎腾诉纸上绝知案的生效判决明确，未公开的AI算法逻辑、参数阈值与训练规则符合商业秘密三要件，非法跳槽窃取、技术盗用均构成侵权，司法机关通过举证责任倾斜，有效降低了科创企业的维权难度。

➤ 美国司法实践

版权领域，Java API版权案虽未确认API受版权保护，但在假设API可版权的前提下，明确为实现技术互操作而有限复制API声明代码、且具有转换性目的的使用构成合理使用，为AI技术合规借鉴接口与功能性代码划定了清晰边界。专利领域，Desjardins案确立关键规则：AI相关方案（含训练方法、架构设计、参数调优）若整体上改进模型运行功能、解决具体技术问题，即符合专利适格性；在此基础上满足新颖性与创造性的，可获得专利独占保护。

PART 005

结语

除AI底层大模型所涉源代码、算法等软件著作权诉讼，以及商业秘密诉讼与过往司法实践没有新的变化外，针对AI生成内容的可版权性、训练数据的合理使用边界、平台方责任划定等均在随着技术的变革形成了不同于此前案例的审理思路和结论，但也仍需从生成内容的价值和创作者的贡献、权利作品的利益和合理使用的解释、技术的发展与平台的义务同时兼顾竞争权益保护等角度，再逐步统一司法趋势。



王飞
区域合伙人
争议解决部
北京办公室
+86 10 5087 2877
philipwang@zhonglun.com

总编

龚乐凡

张炯

主编

陈际红

马东晓

张鹏

编委会（根据姓氏笔画排序）

蔡鹏

顾萍

何丹

兰琪

马远超

胜永攀

王飞

王红燕

王中廉

吴小旭

闫春辉

颜娟

杨黎峰

于治国

特别声明：以上所刊登的文章仅代表作者本人观点，不代表北京市中伦律师事务所或其律师出具的任何形式之法律意见或建议。未经本所书面授权，不得转载或使用该等文章中的任何内容，含图片、影像等视听资料。如您有意就相关议题进一步交流或探讨，欢迎与本所联系。



中伦研究院出品

www.zhonglun.com