



中华人民共和国  
国家知识产权局

# 海外专利布局 实务指引

走出海外

系列宣传手册

# 目 录

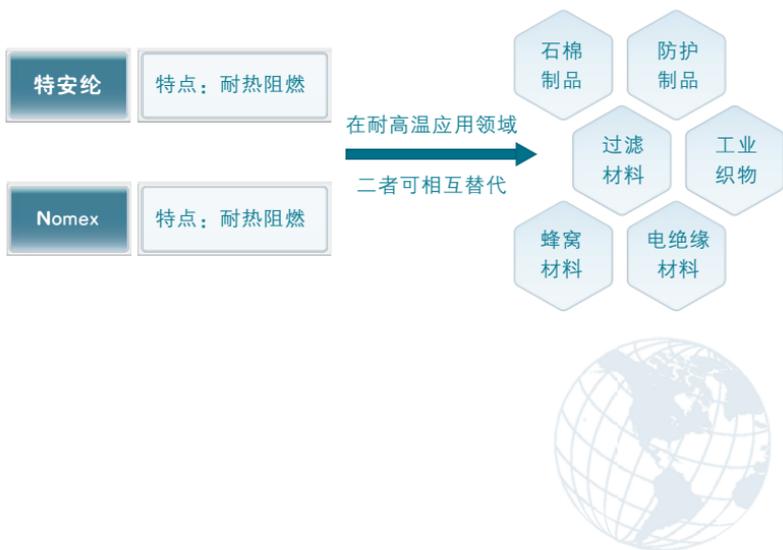
## CONTENT

- 1 案例：专利围城，产品难行
- 7 何为专利布局
- 8 专利布局，当“以终为始”
- 9 企业经营目标：专利布局的“终”
- 10 不同经营阶段，不同的专利目标
- 11 专利布局的价值
- 13 企业海外经营中常用专利布局模式
- 19 如何开展海外专利布局
- 30 三种常用海外专利布局模式的规划重点
- 34 海外专利申请途径
- 40 海外专利布局的支撑资源



## 案例：专利围城，产品难行 |

耐热阻燃材料Nomex是某知名跨国公司的拳头产品。中国某企业经过多年悉心研发也推出一款耐高温材料—特安纶。两种产品性能相近，应用范围一致，可以相互替代。特安纶在耐高温性能等方面还更优，大有取代Nomex之势。





2007年，特安纶年产能达到1000吨，Nomex生产企业意识到特安纶可能会在不远的将来对其全球市场产生较大冲击。Nomex生产企业随即提出全面收购特安纶企业，但被对方拒绝。收购未果之后，Nomex生产企业迅速在全球布下了有关特安纶产品相关专利的天罗地网，全面围堵特安纶市场。

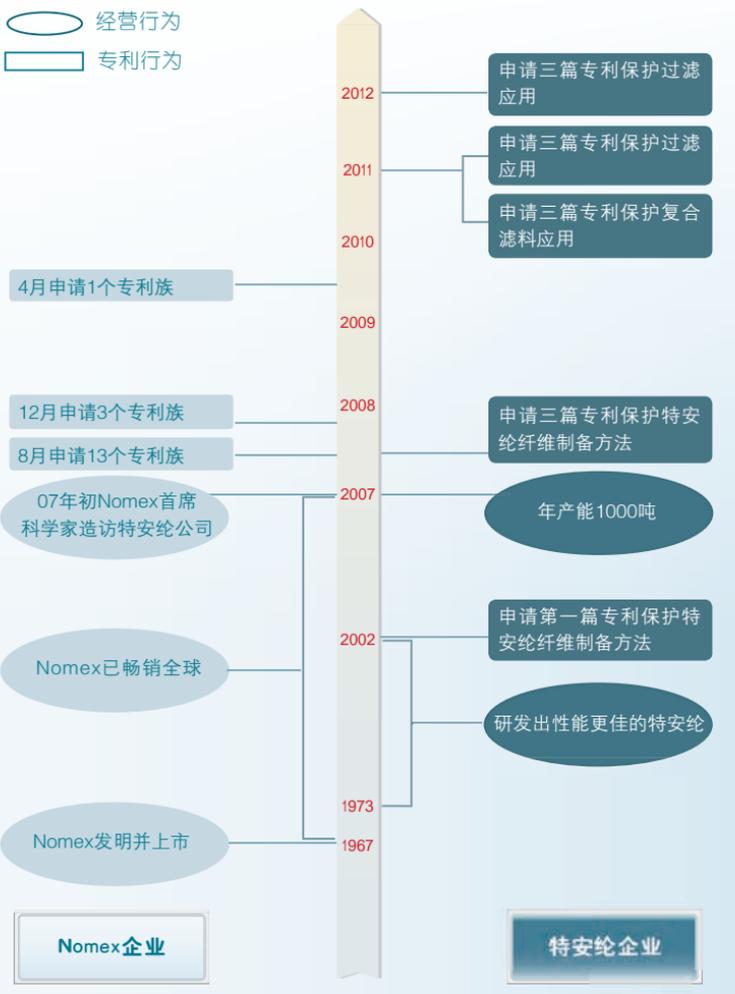
### 布局要点一：抢时间

#### 迅雷之势，快速布局

2007年初，Nomex首席科学家造访特安纶企业。随后，Nomex企业在没有研发、生产和销售任何特安纶相关产品的情况下，在短短数月内申请了与特安纶相关的多达17个专利族。跑马圈地之迅速，让人措手不及。



○ 经营行为  
□ 专利行为



## 布局要点二：全覆盖

### 全产业链，滴水不漏

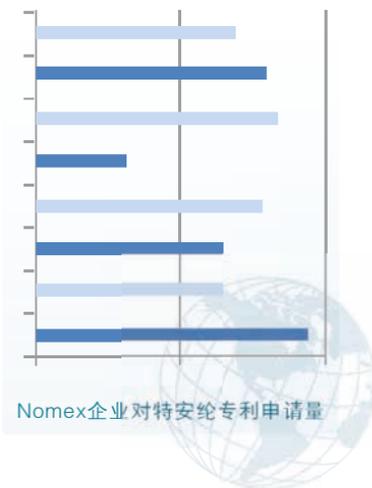
Nomex企业申请的特安纶专利全面覆盖了耐热阻燃材料相关的防护器具、过滤器、耐火纸材和耐火管材等多个产业的全产业链。Nomex企业和特安纶企业同属上游厂商，当Nomex企业布下的专利网还延伸并覆盖至产业链中下游时，特安纶产品便成了中下游厂商不敢触及的烫手山芋。专利布局，挤出了特安纶的产品，牢牢圈住了Nomex的客户。



### 布局要点三：争地域

#### Nomex的市场，特安纶的专利

Nomex的全球市场遍及欧美和亚洲主要国家，企业针对特安纶产品申请的专利也紧紧追随着Nomex市场的足迹。哪里有Nomex的市场，就在哪里布下特安纶的专利网。市场比重越大，专利数量越多。这些专利如紧箍咒般套住了特安纶，阻碍了其产品进入这些地区，Nomex也因此实现了区域内市场一家独大。





## 专利布局赢下全球市场

专利布局最终成为左右市场竞争格局的核心武器。2011年，Nomex年产能2.5万吨，全球销售额高达84亿美元；而面对着对手布下的无处不在的专利网，特安纶市场受到挤压，年产能仍停留在1000吨，在中国境外的年销售额仅有0.2亿美元。

销售额 亿（美元）/年	特安纶	Nomex	倍率
全球市场	约0.2	约74	370
中国大陆	约1	约10	10
销售总额	1.2	84	~75

## 何为专利布局



“布局”，是指对事物的全面规划和安排。“专利布局”，便是对专利申请的周密规划和统筹安排，通过对专利申请时间、地域和途径的选择、专利保护内容的谋划等，有策略地部署形成专利格局。

专利布局以专利挖掘和专利组合为基础，但又不仅仅是专利挖掘和专利组合。专利挖掘是从创新成果中提炼出具有专利申请和保护价值的技术创新点和方案，重在“找点”；专利组合是依照技术上的关联性，围绕不同功效，对专利进行结构和数量上的集合，重在“叠加”和“互补”。依靠不同专利之间的相互协同作用，往往可以打破单个专利在技术、时间保护上的局限性，消除专利文件撰写瑕疵的不利影响等。而专利布局是有目的性的专利挖掘、专利组合的过程。

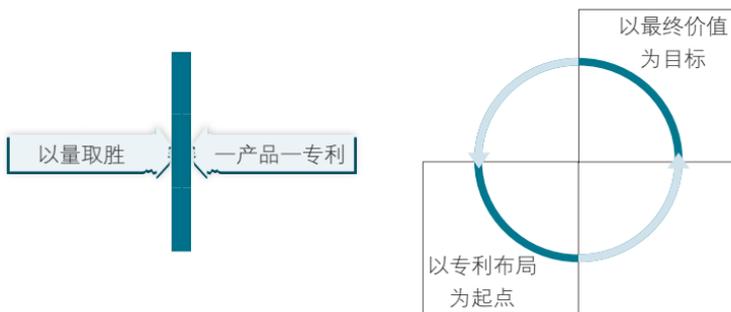
专利布局的关键与核心在于“规划”与“策略”，通过规划“设局”，通过策略“成局”，服务于企业发展需求。



## | 专利布局，当“以终为始”

当前，很多企业在申请专利的时候往往陷入两个误区：一是认为一产品一专利，二是认为能够以量取胜。这样获得的专利往往难于真正发挥作用。

专利布局应当“以终为始”：以最终价值实现为目标，规划专利布局。目标不同，专利申请和布局的策略也有所差异。如Nomex生产企业就跳出了“专利保护自有研发成果”的常规思路，以保护自身产品市场为目标，围绕竞争对手的产品开展专利布局，撒下一张密不透风的专利网，限制了竞争对手的发展空间，巩固了自身市场竞争地位。专利布局恰是企业实现最终价值的起点。



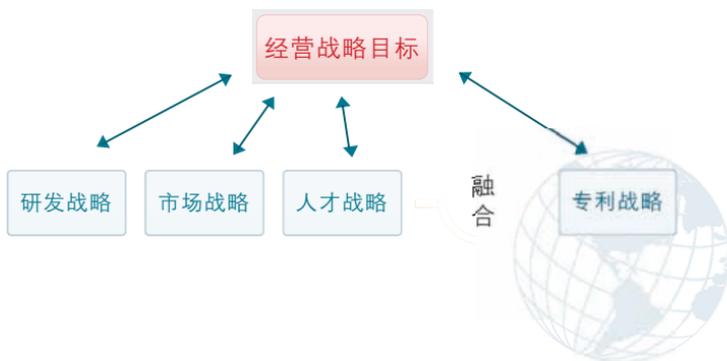
专利申请的两个误区

“以终为始”专利布局

## 企业经营目标：专利布局的“终”

对于企业而言，专利价值体现在能够最终支持或实现其经营目标。因此，专利布局一开始就应充分考虑企业的经营目标，充分分析需要什么样的专利来支撑这一目标，有的放矢，开展专利布局工作。只有将专利布局工作与企业经营目标有机结合，形成的专利才能够为企业经营所用，体现价值。

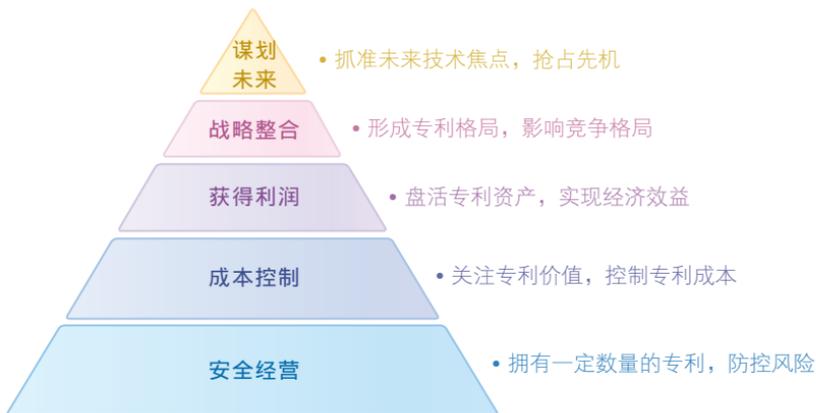
专利布局是企业专利战略重要的组成部分，也是确保企业专利战略顺畅运行的源头环节。专利战略需要与企业的研发战略、市场战略、人才战略等充分融合，共同服务于企业经营战略目标的实现。因此，专利布局也应当充分考虑企业研发战略、市场战略和人才战略等方面的各种需求。



## | 不同经营阶段，不同的专利目标

企业不同经营阶段对于专利的价值需求可以分为五个阶段：安全经营、成本控制、获得利润、战略整合和谋划未来。在不同的阶段，专利价值目标不同，专利布局的策略也因此不同。

例如，在安全经营阶段，企业需要积累一定数量的专利作为保护手段和准入筹码；成本控制阶段，在控制专利数量的前提下提高高价值专利的比例尤为重要；而到了谋划未来阶段，企业应主动预见未来，专利布局重在占领未来技术变革中的制高点，甚至可以跨领域，为实现企业战略转型提早做好准备。



## 专利布局的价值 |

专利布局可以帮助企业实现很多经营目标，包括但不限于：

**保护创新** 企业可以通过专利布局保护自身核心技术研发成果，进而维护、巩固和提升市场地位和竞争优势

**运营获利** 企业可以通过专利布局积累专利筹码，而后通过使用许可、专利权转让等获取利润

**占领市场** 企业可以通过专利布局实现未来以交叉许可、专利诉讼、诉讼对冲等手段，与强大市场先入者抗争，获得市场准入机会

**获得优势** 企业可以通过专利布局积累专利实力，警示竞争对手；为潜在的专利诉讼积累筹码，排除市场同质化竞争者；可以围绕竞争产品开展专利布局，进而达到领先竞争对手、阻断替代品的作用

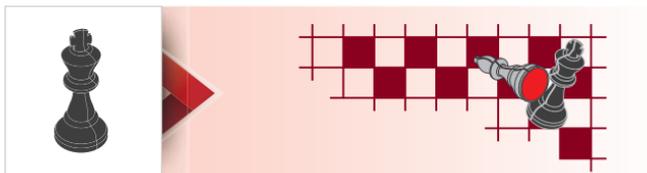




**议价筹码** 企业可以通过围绕上游产品开展专利布局，提高对供应商的议价能力及风险控制能力

**保护客户** 企业可以通过围绕下游产品开展专利布局，提高产业影响力以及为客户保驾护航的能力

**主导市场** 企业可以通过围绕技术标准开展专利布局，并将自有核心专利纳入到标准中进而实现市场主导地位等



## 企业海外经营中常用专利布局模式 |

当前，我国大部分“走出去”的企业在知识产权方面仍以防御为主，以抵御控制专利风险、实现安全经营为主要目标。

企业在海外经营中常用的专利布局模式包括：

### 以保护核心技术研发成果为目标的专利布局

核心技术对企业甚至行业的发展具有重大影响。核心技术属于企业的战略资源，可以通过专利布局进行全方位的保护。企业拥有这类专利在未来市场竞争中不仅可以有更多的话语权，巩固市场竞争优势，同时还可能获得市场利益再分配的权利。





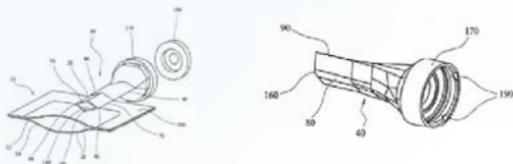
## 2美元连接器上的8千项专利

富士康公司生产的连接器是一种很小但较为核心的部件，价格不高，利润不菲。围绕这个小小的连接器，富士康公司投入大量的人力与财力，进行了极为深入的研发与挖掘，先后获得8千余项专利，形成该技术领域密不透风的专利防护墙。竞争对手意欲渗透或进入或回避简直就是一件“无法完成的任务”。这样的专利布局让富士康维持了连接器领域的霸主地位。



## 输液袋接口的60余个权利要求

输液袋在全球使用广泛，产值巨大，也是相关厂商主要争夺产品。行业内某厂商开发出输液袋楔型接口，结构看似简单，但密封效果好。该企业在一件输液袋接口的俄罗斯专利上，布局了多达60余个权利要求，并在输液袋接口、输液袋以及接口焊接方法等方面做了全面保护。竞争对手很难无效掉或者绕过专利，也就不敢以该结构的输液袋打入俄罗斯市场。



## 以对抗竞争对手为目标的专利布局

在企业海外经营中，往往会遇到强劲对手的冲击，专利布局是能够有效对抗竞争对手的手段之一。企业可以从竞争对手（产品、市场、专利等）的角度出发开展专利布局，获取竞争对手所需专利作为自身筹码，以实现迫使竞争对手主动和谈以及阻止竞争对手进入市场等目的。



## 专利布局让市场失而复得

某国内公司是一家生产销售信息安全产品的企业。2005年，该公司将旗下产品推广进入美国市场，并和当地部分电子证书及安全领域的企业达成初步合作意向。与此同时，一家注册地为美国的以色列公司为了限制该公司在美国的发展，以侵犯其专利权为由，将其告上法庭。

当时仅拥有1件专利的企业在被迫应诉的同时，深刻意识到专利布局的重要性。“当时，我们发现这家以色列公司在中国销售的产品并没有任何专利保护，于是抓住契机，在国内开展专利布局，同时提交了数十件PCT申请，为与对手在海外市场竞争打下基础”，企业管理者如是说。

2009年，在拥有了一定数量的专利后，企业展开反击，从百余件专利中精选出3件，以该以色列公司侵犯企业的中国专利权为由，将其告上法庭。此举卓有成效地回击了这家在中国有市场、无专利的以色列公司。经过5年的鏖战，2010年企业迫使该以色列公司同意通过专利交叉授权，并给予一定经济赔偿的方式和解。



## 以获得市场准入或参与行业竞争为目标的专利布局

在很多技术融合性强、发展速度快的领域，专利数量非常多。企业通过专利布局获得行业内一定数量的专利（尤其是核心专利），增强自身专利实力，借此作为获得市场准入、安全经营或参与行业竞争的基本要素。此外，企业若能够对核心技术开展专利布局，并将其纳入技术标准中使之成为标准必要专利，将对企业海外经营具有非常重要的战略价值和意义。

### 》 巨资采购核心专利，大展鸿图国际市场

2014年初，联想斥资29亿美元收购摩托罗拉移动，由此得到2000余项专利。此外，联想还购买NEC在全球多个国家申请的逾3800项，涵盖3G和LTE移动技术和标准的专利组合；购买专利授权公司UnwiredPlanet包括3G和LTE等重要移动技术的21项专利。

联想进军全球市场，首先解决专利储备问题。企业一连串的专利购买行为积累了大量专利资源，有效避免了HTC等进入北美市场时遭遇的专利大战拖累，从而在北美市场乃至欧洲市场上站稳了脚跟。





## 标准与专利，成就顶尖企业生存方式

十几年前，美国高通公司将CDMA军用转民用作了相应的研发，当时清一色的工程技术人员也许不懂经营，却做了最重要的两件事：第一，把高通的CDMA技术提交到美国标准组织TIA和世界标准组织ITU，申请被确立为世界移动通信标准；第二，高通把CDMA研发过程中所有大大小小的技术一股脑儿地都申请了专利。高通布局了CDMA的基础专利，成为了高通日后抵御比自己强大百倍对手的利器。

2000年初通信标准从2G到3G，CDMA被写进3G标准，使得无论是WCDMA、TD-SCDMA，还是CDMA2000，都无法绕开其基础专利这一路障型专利。高通作为标准专利最大持有者，成为了3G网络的最大赢家。在从3G到4G的演化过程中，高通也收到了巨额专利许可费。目前，专利许可费成为高通的主要收入来源。



## 如何开展海外专利布局

“以终为始”开展海外专利布局的核心步骤应当包括：（1）围绕企业海外经营战略目标，确定专利布局目标和侧重点；（2）研判内外环境和条件；（3）制定专利布局规划；（4）有策略地获取所需专利。

### 1. 围绕企业海外经营目标，确定专利布局目标和侧重点

企业应当围绕海外经营目标，着重分析需要和能够通过专利布局帮助企业经营解决的重点问题和途径，由此确定专利布局目标和侧重点。



## 不同的经营目标，不同的布局侧重点

### • 当企业需要保护核心技术研发成果时

专利布局应侧重在围绕企业核心技术研发成果，在企业海外经营地或产品出口地构建严密专利网，由此提高行业跟随者尤其是竞争对手的规避设计难度和研发成本，为产品推向海外提供保障。

### • 当企业需要对抗竞争对手时

专利布局应侧重围绕竞争焦点（核心竞争产品、核心竞争领域或核心竞争对手等）在企业海外经营地或产品出口地布设有针对性的专利，形成对竞争对手具有对抗作用或牵制作用的专利筹码，通过专利积累和布控提升企业竞争力，削弱或消除竞争对手威胁。

### • 当企业需要获得市场准入或参与行业竞争时

专利布局应侧重围绕市场准入或行业竞争的关键领域（如标准中的必要专利等）掌握行业核心专利，并将其纳入通用技术标准。或构筑专利整体优势，通过专利布局形成交叉许可或商业谈判的专利筹码，帮助企业获取海外市场准入或参与行业竞争的核心资源。



## 2. 研判内外环境和条件

在开展海外专利布局规划之初，企业应当分析和评议外部环境和内部条件要素，综合研判形势，做到“知己知彼”，由此明确企业所需的合理专利数量和分布目标。

### （1）外部环境要素

企业应当掌握的外部环境要素包括：技术演进趋势、行业发展动态和市场竞争情况、行业专利分布现状和发展情况、企业海外经营或产品出口目标国家/地区的知识产权法律环境和规则、主要竞争对手的产品和市场规模以及技术和专利等方面的情况等。

### （2）内部条件要素

企业应当掌握的内部条件要素包括：企业的产品和市场规模、经营模式、研发力量、技术优势、产品特征、已有专利储备情况，以及企业所掌握的产业资源等。





## 提示 > 知识产权分析评议作用大

知识产权分析评议的核心内容是以知识产权竞争情报分析为基础，结合产业发展、市场竞争、政治环境等因素进行综合研究和研判，对经济科技活动实施的可行性、潜在风险、市场价值、实施方式等进行评估、核查与论证，并提出合理化对策建议。

知识产权分析评议在企业开展海外专利布局的过程中可以帮助企业：

- 分析自身的已有专利情况，包括数量、类型和保护范围等，确认这些专利是否对相关产品进行了有效的保护；分析产业链中的技术焦点和技术空白点等内容，结合企业的已有专利和发展战略，确定未来专利布局的方向和内容。

- 获知主要竞争对手的专利情况、及时跟踪竞争对手的技术发展方向、专利动态和布局策略等。有了“知己知彼”的基础，企业可以制定专利布局策略，如选择对抗竞争对手而申请专利等。

- 详细分析竞争对手的专利保护范围，深度了解其“专利壁垒”效用几何，寻找可以击破壁垒的途径。例如，竞争对手拥有无法攻破的核心专利，可以通过评议了解申请外围专利与专利组合的可行性，找寻可以进行专利再布局的领域和区域，寻求突破专利“篱笆墙”的空间，并在外围构筑自己的“篱笆墙”，以期最大程度地争取市场。



### 3. 制定专利布局规划

专利布局规划的要点往往包含以下几个重要要素：

#### （1）选择合适的申请及进入时机

包括中国在内的绝大多数国家或地区都遵循“先申请原则”，即以申请日作为判断专利申请先后的标准。通常而言，为避免竞争对手捷足先登，及早提出专利申请是较为有利的。但更为重要的是，专利申请及进入不同国家/地区的时机以及是否提前公开要与技术成熟度、专利对技术演进及产业链的影响、产业发展前景、企业发展战略等紧密结合。





- 对于部分领先型的企业，为了避免先进技术过早公开导致泄密，可以采取暂缓申请或早申请晚公开的策略，同时应密切关注对手的研究步伐，以及目标国家及世界大环境下该技术的专利申请节奏。

- 对于部分技术追随型或者需要尽快使用专利权的企业，可以采取及早申请策略，并可在多个目标国同时申请，选择专利审查快速通道等。

## （2）选择合适的进入地域

专利权具有地域性特征，企业应根据参与市场竞争的需要，在全球范围内确定需要进行专利保护的区域，选择最有价值的市场来部署专利。

专利布局通常应偏重于对企业利润贡献度大、市场成长好、知识产权竞争激烈的地域，例如企业自身产品的现有市场和潜在市场、被业界普遍看好的新兴市场、对企业技术和产品有特殊需求的市场、重点竞争对手的现有市场和未来目标市场等。其中，又当以知识产权竞争激烈、专利法律体系较为完备的国家/地区为重。

## 不同的地域，不同的布局策略

### • 在企业现有产品市场

专利布局应当侧重在形成保护企业自有核心技术和产品的专利及组合，通过专利巩固技术地位，降低跟随者对市场份额的威胁；可针对区域内的竞争对手有针对性地部署对抗性专利及组合；可适当关注前瞻性技术及部署提前圈地性质的专利组合。

### • 在企业未来目标市场或竞争对手的潜在市场

在企业未来目标市场区域，专利布局应提前针对准备投放的产品建立专利组合；可适当部署提前圈地性质的专利组合。某些重点市场地域，要关注竞争对手专利申请动向，适时部署一定量的有针对性的专利。

在竞争对手的潜在市场区域，专利布局应侧重于选择对竞争对手的商业发展较为重要的区域提前部署圈地性质专利组合，以发挥未来限制竞争对手发展并对抗其专利攻击的作用。





### （3）选择合适的申请或保护类型

当前，对创新成果的常见保护方式主要有三种：专利保护、商业秘密保护和防御性公开。企业可根据切实需求因时因地选择合适的保护方式。

专利保护又通常分为三种类型：发明专利、实用新型专利（有些国家无实用新型专利）和外观设计专利。企业可以对创新成果进行分析、评估，依据对保护客体、授权条件、审查方式、保护期限以及费用等条件，选择合适的专利保护类型，也可以通过申请类型的组合运用来提高专利组合保护的法律效力和经济效益。



## 不同的创新成果，不同的保护方式！

### • 专利保护

专利保护是对创新成果最为常见的保护方式。如果创新技术容易被竞争对手研发获得，或者可以通过反向工程或其他途径进行破译而获得技术细节，那么可以利用专利保护的方式，但要考虑创新成果是否具备可专利性。

### • 商业秘密保护

如果创新成果技术在行业内领先，不易被反向工程或仿制，并可预见在较长一段时间内占据行业垄断地位，可以选择通过商业秘密进行保护。商业秘密保护可以防止因技术公开而导致竞争者对该技术的借用和发展。

### • 防御性公开

如果创新成果对企业而言不具有较高价值，但对其他企业可能属于重要技术，并且专利申请及维护费用可能给企业造成一定负担，企业可选择通过防御性公开将该技术主动向公众和社会公开，阻止他人申请相关专利。



#### (4) 构建专利组合

常见的专利组合模式包括：

**基础专利+外围专利组合：**将覆盖创新成果核心和关键技术特征的基础专利与各类优化改进、技术结合、应用扩展、产业链上下游等外围专利进行组合，并可根据技术的发展演进、产品的升级换代、市场需求和竞争环境的变化等对组合中的专利进行更新、对组合的规模和结构进行调整。



**基础专利+后续专利组合：**在技术演进过程中，企业可以不断挖掘后续专利，与早期专利形成组合，以获得技术的延续保护，即使在基础专利过期后，依然能够通过后续专利实现对技术的控制。

#### 4. 有策略地获取所需专利

企业依据专利布局规划，可以通过多种方式获取专利权：

- 通过专利申请获得专利（海外专利申请途径可详见后文）
- 通过专利转让获得他人已有专利
- 通过企业并购等方式获得其他企业拥有的专利
- 通过技术合作等方式合法使用他人专利
- 通过产业联盟合法使用专利池中的专利
- 通过专利许可获得他人专利实施许可





## 三种常用海外专利布局模式的规划重点

不同的海外专利布局模式，其规划重点也不尽相同。找准规划重点，是确保专利布局发挥对企业经营应有作用的关键之一。

### 1. 以保护核心技术研发成果为目标的专利布局

企业应首先通过分析评议自查已有专利组合的疏漏。如：是否存在他人通过规避设计来绕开企业专利的可能；是否能为企业的产品方案和技术成果提供完整的保护；是否对企业产品或技术创新涉及产业链中的重要环节均进行了专利布局；专利权是否稳定等等，据此开展有针对性的布局规划。规划要点包括：

- 以企业自身优势核心技术为出发点，围绕技术的基本方案、该技术在产品中的主要应用方式等建立核心专利保护圈

- 针对技术的重要改进方向、主要应用扩展领域以及关键配套支撑技术提前建立外围专利屏障



- 适当向上下游扩展，通过产业链专利布局增强整体保护效力

在专利布局的地域选择上，可着重考虑产品经营或出口的主要区域以及主要竞争对手所在国家/地区，偏重于产品市场份额最大以及专利法律体系最为完备的区域。

## 2. 以对抗竞争对手为目标的专利布局

企业可根据竞争对手的产品特点、市场分布和规划情况、研发资源重点投入方向以及专利布局状况、在细分市场 and 细分领域中寻找能够遏制和威胁对方产品发展甚至占据领先地位的专利部署点。规划要点包括：





- 围绕竞争对手的核心专利，从不同的实现方案、效果、成本、应用等角度进行纵向和横向的扩展，设计大量的外围专利
- 围绕竞争对手技术特点、产品方案的产业化实现或产品的升级设置的改进性、支撑性专利
- 针对竞争对手未来的技术发展方向和产品拓展方向铺设前瞻专利；或站在行业制高点，预埋与竞争对手技术或产品发展趋势相关的重要基础性专利，以蛙跳式对抗竞争对手专利围剿

在专利布局的地域选择上，可以重点关注企业自身产品经营或出口的主要国家/地区，以及竞争对手产品经营的主要区域。即使企业在其竞争对手经营区域没有商业活动，专利布局也是十分必要的。有效的专利可以发挥对竞争对手的限制和对抗作用，当竞争对手在其他区域向企业发起专利诉讼，这些专利也会成为对冲风险的宝贵筹码。



### 3. 以获得市场准入或参与行业竞争为目标的专利布局

企业应重点关注技术和产业的发展趋势以及潜在的市场需求，跟踪技术领先者和产业主导者的研发动向，从中发掘未来行业核心技术或可能会被提议纳入标准的技术。规划要点包括：

- 检视自身研发成果中可能对产业进步产生重要影响的共性技术，或可能引领产业发展和市场需求的技术，部署相关专利
- 跟随产业主导者/技术领先者的技术发展趋势或关键技术，布局跟随型专利
- 分析技术标准中关键性能或功能要求，布局实现该性能的不同技术方案或路线专利，构成潜在隐性必要专利
- 根据不同国家/地区同类标准差异，布局反应市场差异化的潜在必要专利





## 海外专利申请途径

海外申请专利主要有三种途径：《巴黎公约》途径、《专利合作条约》（PCT）途径以及直接申请途径。企业可根据专利申请数量、申请地域、维护期限等因素综合考虑选择合适的申请途径。

### 1. 《巴黎公约》途径

申请人在首次提出本国国家专利申请后12个月（发明或实用新型）/6个月（外观设计）内可直接向其他《巴黎公约》成员国的专利主管机关提出申请，并可要求享有优先权。其优点在于：可获得更快授权。当企业对于专利申请尽快获得授权的需求强烈时，可考虑选择该途径提交申请，同时还应提出提前公开请求及实质审查请求。其局限性在于：申请人必须用不同的语言提出专利申请；各个受理国又要采用类似的方法分别进行初审，重复工作。

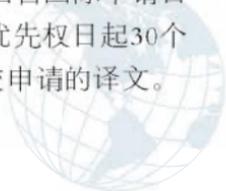
## 《巴黎公约》途径的正确选择

当企业仅需要在很少的国家寻求专利保护，且寻求专利保护的国家属于巴黎公约成员国；或企业已在某国进行了技术或商业谈判，迫切需要明确专利权；或有关商品已经上市或即将上市，迫切需要明确专利保护；或有关商品已经或即将在某国被仿冒，迫切需要专利权遏制仿冒；或发明创造属于被广泛知晓的技术，及早下手难免夜长梦多时，企业应选择该途径提出专利申请。但当申请国家较多时，会因花费高、时间紧等原因而不占优势。



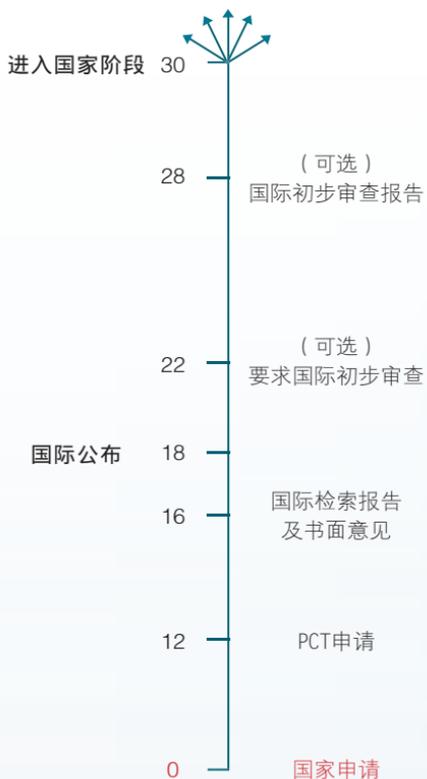
## 2. 《专利合作条约》(PCT) 途径

自优先权日起12个月内直接向中国国家知识产权局（受理局）提交一份用中文或英文撰写的申请，由受理局确定国际申请日，在PCT的所有成员国自国际申请日起具有正规国家申请的效力。申请人自优先权日起30个月内向欲获得专利的多个国家专利局提交申请的译文。





其优点在于：简化申请的手续，申请人仅需提出一份国际申请，免除了向每个国家分别提出的麻烦，并且申请文件还有进一步完善的机会。



## 》 PCT申请的正确选择

当企业需要在海外多国进行专利布局，或者相关商品的研发计划、销售计划或专利申请战略计划待定，专利申请文件在申请过程还有可能需要进行修改、调整时，可以充分利用PCT程序的灵活性，及时调整知识产权战略，做出正确的决策，有效减少成本，增强资金投入的准确性。



### 3. 直接申请

如果申请人希望在《巴黎公约》或PCT成员国以外的国家/地区申请专利，可以按照双方签订的知识产权协议或对等原则处理，如向中国台湾、香港地区申请专利。

申请人首先需要在中国国家知识产权局做保密审查，保密审查通过后，直接向有欲获得专利的国家/地区专利局提交专利申请。

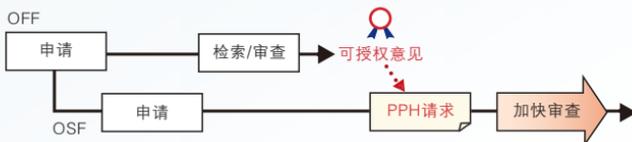


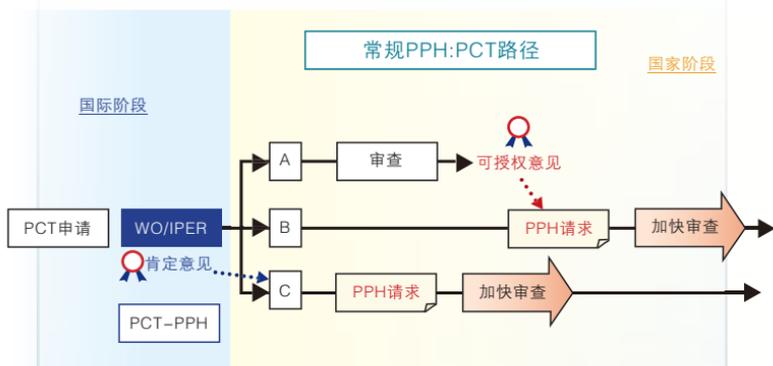
## 您应当驶入专利审查高速路（PPH）吗？

专利审查高速路（The Patent Prosecution Highway, PPH）是指，申请人提交首次申请的专利局（Office of First Filing, OFF）认为该申请的至少一项或多项权利要求可授权，只要相关后续申请满足一定条件，包括首次申请和后续申请的权利要求充分对应、OFF工作结果可被后续申请的专利局（Office of Second Filing, OSF）获得等，申请人即可以OFF的工作结果为基础，请求OSF加快审查后续申请。

其益处在于：申请可被加快审查，可以更加迅速地获知审查意见；成本降低，答复审查意见通知书次数减少；申请被授予专利权的可能性增大。

### 常规PPH:巴黎公约路径





目前，中国国家知识产权局已和包括日本特许厅、美国专利商标局、德国专利商标局、韩国特许厅、俄罗斯联邦知识产权局等在内的19个国家、地区的专利局签署了PPH试点协议。有关PPH的指南可参见国家知识产权局网站：<http://www.sipo.gov.cn/ztzl/ywzt/pph/>。



# 海外布局专利的支撑资源

## 1. 人力资源

海外专利布局最核心的资源在于相应的人力资源，包括商业人才、技术人才、法律人才三者的结合。

企业内部需要多个部门的参与和配合，包括决策层企业领导、知识产权管理人员、技术人员、市场人员等。其中，知识产权管理人员应当作为核心进行主导，与其他部门进行充分交流和沟通，深度了解企业的发展目标和需求，据此制定并实施企业的海外专利布局规划。企业领导负责提出总体方向，进行总体协调。技术人员提供技术创新素材和技术的支持。市场人员提出专利布局的区域需求，保护时机需求，并反馈商业活动中的知识产权问题。

海外专利布局是一个极具专业性的业务领域，在大多数情况下，需要选择专业的代理机构、律师事务所、翻译机构等共同开展相关工作。



## 2. 资金

海外专利申请比起国内价格更为昂贵。持续的海外专利申请需要持续的资金投入。因此，需要对费用提前做好资金预算，确保重点项目的资源投入，实现收益最大化。

此外，企业还可充分利用各类海外专利申请资助政策，通过获取资助，减缓部分资金压力。可以了解相关地区专利费用优惠政策以及与之相关的税收政策。

## 3. 制度机制

企业内部需要针对申请案源筛选、申请负荷控制、专利审计（专利价值评估及低价值专利放弃等）等建立相应的制度机制。企业与专利代理机构、律师事务所等之间的沟通交流也应当建立相应的制度机制。此外，实现信息化的管理会更有利于各步骤的跟踪与执行。



“走出海外”系列实务指引之  
《海外专利布局实务指引》



研究成果及核心理念提出：李 丽

撰 写：李 丽 张 妍 宋蓓蓓  
陈冠钦 陈箐清 刘丽霞 梁 博

统 稿：张 妍 宋蓓蓓

核 稿：孟海燕 李 丽

终 审：张志成

版式设计：知识产权出版社·索晓青

合作单位：北京集慧智佳知识产权管理咨询有限公司  
工业和信息化部电信研究院知识产权中心

内部资料 请勿转载



行业知识产权战略  
Industry Intellectual Property Strategy

---

国家知识产权局保护协调司

工业和信息化部电信研究院知识产权中心

北京集慧智佳知识产权管理咨询有限公司

编制

• 2014 •