

# 首都知识产权服务业协会

首知服协〔2019〕106号

---

## 关于举办 2019G40 知识产权领袖（闭门）峰会的通知

各相关单位：

为提升我国知识产权服务机构的涉外服务能力，助力中国企业在“走出去”的过程中有效应对全球市场竞争风险，我会与 IPRdaily 将于 2019 年 11 月 5 日在北京昆泰酒店联合主办“2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会”。

本次峰会以“PCT 大协作”为主题，定向邀请海内外近百位知识产权优势服务机构领袖进行深度交流对话，集中探讨 PCT 申请的利与弊、涉外服务专业性需求变化、涉外服务机构的商业策略、合作机会、能力建设与人才培养等相关话题。

本次峰会名额有限，额满即止。请有意向参会的单位于 11 月 1 日（星期五）12:00 前将参会回执（见附件 3）以 word 形式发送至邮箱：nsh1993@qq.com。工作人员将对报名材料进行审核，审核通过后，将向参会人员发送邀请函。

- 附件：1. 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会研讨专题详解；  
2. 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会议程；  
3. 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会报名回执。

首都知识产权服务业协会

2019 年 10 月 30 日

（联系人：聂士海；联系电话：13552143306）

## 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会研讨专题 详解

### 一、专业话题：涉外服务专业性需求变化

1、贸易摩擦以后，大量中国公司将海外布局的主攻方向转向欧洲。欧盟虽然看似是一个统一市场，但实际上无论通过 PCT 或者巴黎公约形式进入欧洲后，仍要根据主要市场拓展策略指定进入国家。各国法律环境又不同，因此进入欧洲的考量因素要复杂的多。

2、PCT 虽然是各国进行国际申请的普遍形式，但它真的是最优解吗？还有没有其他更为省钱、省时间的方式？我们国家现在有优先审查管理办法，那 PCT 进入各国后适用优先审查吗？以美国为例，by-pass 路径与普通方式有何不同？Track one 和 PPH 是否适用 PCT？

3、近几年随着我们国家出海企业对于知识产权保护重视程度的加强以及对专利撰写质量和专利价值要求的提升。仅仅用简单的中翻英方式已经越来越难以满足实际需求。各服务机构是否在和甲方沟通过程中被要求单独撰写英文申请文件？一般是如何处理的？同样，海外机构对国外企业的服务过程中有何成熟经验？

### 二、商业问题：产品衍生与新商业合作

1、无论是 PCT 还是其他途径，专利申请只是客户进入海外市场服务的第一步。海外成熟市场的很多机构都把服务链条延伸的更长，除了申请，更在诉讼和相关领域的法律服务层面提供类似于顾问的长期服务。我们的机构应该如何丰富产品种类、提升服务能力来维护客户关系，实现增量发展？

2、受市场、价格等多种因素影响，我们国内服务机构和海外机构换案子的情况远没有日韩台湾以及欧美各所之间的情况多。但相信未来几年，这种情况会逐渐增多。那现在国内客户海外申请或诉讼对接层面，国内机构都扮演了什么角色？是否深度参与全流程？是否会跟海外机构在业务前后端和收入上进行比例分享？

3、以前涉外服务机构主要在北上，这几年除了深圳，各省份的业务量也都有所提升。那对于甲方提出的新需求，服务机构要通过建立新渠道、新合作的方式来满足。一般是如何开展的？直接找外所还是先找北上已经有经验的国内所？合作形式如何？甲方除了对价格敏感外，还有什么特殊要求？怎样为客户匹配最为适度的服务和适度的收费成为生意能否达成的关键。

### **三、人才问题：能力建设与人才培养**

1、有些机构已经开始重金从海外机构或者高校挖拥有海外服务能力或者受过海外系统性知识产权体系培训的人，但成本依然很高，而且有些人还不愿立刻回国。是否可以通过与海外院校、海外机构共建人才培养项目甚至是委培的方式

来加速能力建设，这样人员成本会下降很多。

2、我们前一段时间组织的几场涉外商标和专利的培训都得到了火爆回应，但也明显感觉到，大家对于培训或沙龙的深度有更高的诉求，传统大而全的小白培养方式已经不再适用，现在大家更愿意围绕开源协议、海关出口管制、电商平台的知识产权管理等细节深入提升能力。

3、各地区龙头服务机构也都在加强国际化服务能力建设。除了培训，通过深入业务合作或者是在本部以外区域建立国际服务团队也不失为一种可行性方案。

4、在讲故事和 PR 能力逐步成为个人和企业必备技能的今天，会包装，对于服务机构抢占国际业务，在海外机构认知层面树立高端地位有至关重要的作用。原来销售基因重的机构现在需要转变服务形象，打造高端品牌。埋头干活基因重的机构更需要多发声，能做还得会说，加强专业化品牌团队建设和预算支持。不要让品牌短板成为发展的天花板。

## 附件 2

# 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会议程

### 一、会议名称

2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会

(2019 G40 IPR Leaders Closed-Door Summit)

### 二、会议主题

PCT 大协作

### 三、主办单位

首都知识产权服务业协会；

IPRdaily

### 四、会议时间

2019 年 11 月 5 日 9:00-17:30

### 五、会议地点

朝阳区 启阳路 2 号 北京昆泰酒店

### 六、会议规模

约 150 人

### 七、参会人员

美、欧、日、韩、东盟及一带一路相关各国知识产权服务机构领袖；国内优势服务知识产权服务机构领袖；世界五百强公司知识产权负责人；大型国企知识产权（法务）总监；前沿技术公司和科技创新公司高管及知识产权负责人；国内外知识产权专家

学者。

## 八、会议议程

| 时间          | 议题   | 内容  |
|-------------|------|---|
| 09:00-10:00 | 开场   | 开场致辞  |
| 10:00-10:50 | 专题研讨 | <b>PCT 国际专利申请态势与应对策略</b>  |
| 10:50-11:00 |      | 茶歇  |
| 11:00-12:00 | 专题研讨 | <b>涉外服务专业性需求变化</b><br>贸易摩擦后，中国企业转向欧洲，而进入欧洲后的专利申请策略，影响因素更多、更复杂。<br>PCT 真的是国际专利申请的最优解吗？有没有更省钱、省时间的方式？<br>简单的申请文件翻译还能满足甲方要求吗？国内外申请文件独立撰写益处多。 |
| 12:00-13:30 |      | 午餐  |
| 13:30-14:30 | 专题研讨 | <b>产品衍生与商业合作</b><br>专利申请只是第一步。如何衍生服务产品，延长服务链条，深度服务客户？<br>国内外业务合作将逐渐增多，如何分配彼此角色和服务内容，并进行收入分成？<br>各地方龙头服务机构应如何建立国际服务新渠道、新合作？                |
| 14:30-14:40 |      | 茶歇  |
| 14:40-17:30 | 专题研讨 | <b>人才培养与能力建设</b>  |

|             |    |  |
|-------------|----|--|
|             |    | <p>海外归国专业人才稀缺、价格昂贵，共建人才培养项目甚至委培成为优选方案。</p> <p>传统大而全的培养方式不再适用，开源协议、出口管制、电商平台 IP 管理等深入能力提升成为新热点。</p> <p>深入业务合作或者在本部以外区域建立国际服务团队成为各省龙头服务机构的新选择。</p> <p>海外服务品牌建设是巨大蓝海，品牌建设专业性将成为发展规模差异化的分水岭。</p> |
| 18:30-20:30 | 晚宴 |  |

注：本议程为拟定议程，具体议程以当天实际为准。



附件 3

## 2019 G40 知识产权领袖（闭门）峰会报名回执

|        |   |    |  |
|--------|---|----|--|
| 单位名称   |   |    |  |
| 姓名     |   | 职务 |  |
| 手机     |   | 邮箱 |  |
| 是否参加晚宴 | <input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否 |    |  |

注：请于 11 月 1 日 12: 00 前将本报名表以 word 形式发送至邮箱 nsh1993@qq.com 。

---

印发：各相关单位

---

首都知识产权服务业协会

2019 年 10 月 30 日印发