

从个人名义工作室谈起……

2018年春节来得特别早，春意有点料峭，在上海伯瑞杰公司的迎新年会上首任法人代表原湖南省知识产权局副局长张美娟老师对季老师带领的团队举行了热烈而郑重的个人名义“专利代理工作室”挂牌仪式，在作了多项承诺外，突兀的一项是工作室代理费低于一万六不接。

这难道值得大肆宣传张扬吗？这个代理费放在国外收取的确不高，甚至有些羞涩，美国、日本、德国、韩国、澳大利亚甚至印度、马来西亚，但别忘了这是在咱中国，一个鲜明特色的国家，市场上遍地四千、五千，还有更低，连作为培育人才攻克尖端科学的大专院校科研院所，号称为人师表尊重知识尊重人才的师范院校在竞标选择代理机构中也是唯价格为首，代理费占重要比例，有些干脆限价，开这个价难道就不怕别人讪笑、讥笑、嘲笑？想靠做案子发财？同样几张纸的申请文件凭啥就敢要那么多？真以为别人挑不出案子毛病？不是在给人送靶子自找没趣自找出丑自找不自在吗？

其实季老师们很清楚这个局面，也预料到这种后果，当然，他们并没有准备靠这个工作室创收发财，甚至也没打算有人会前来就诊问询，但是他们愿意公开挂出这块牌子，用自己的所谓颜面，名誉信誉，给自己施加的压力来背书，为鱼目混珠泥沙俱下的专利代理市场拨乱，为知识产权价值正名，让发明人知道真正有价值有质量的发明创造是需要有能力、有水平、有责任心、支付一定代价的代理来进行保护。

季老师们经常遇到一些发明人抱着一摞摞专利授权证书向他们抱怨唉叹：专利根本不管用，阻止不了他人的侵权仿冒。季老师们也常常接到一些发明人，专利权人的紧急求救，他们的专利被侵权，被仿冒，被制作，被销售，装载着假冒专利产品的轮船即将从海关码头起锚。

这时发明人专利权人心急火燎着急了，表示哪怕再支付十万几十万元都在所不惜，只要能挽回损失制止侵权。但当时就是便宜了千元、数千元让人匆匆撰写

递交了案子，以为只要拿到了证书就获得了保障，得到了护身符。发明人指证投诉的产品确实与专利的技术方案完全相同，确实被遭到了剽窃仿冒，可仔细分析详细对照，被指认侵权假冒的产品与他们取得专利证书的独立权利要求项却往往并不一致并不一样，在权利要求中还包括许多细枝末节的技术特征，还有不少可有可无的限定范围，他们根本不懂得专利侵权的“全面覆盖”原则，每件专利保护范围斟字酌句各有严格界定，与你专利权利要求限定的技术特征不完全相符怎么能认定侵你权？有些让他人能轻而易举规避绕行，即使堂而皇之在发明人面前开厂设店制造销售，在法律上也不存在侵权嫌疑，意气用事想拦截、制止、强行“维权”，一旦判决下来，贻误商机造成损失最终的赔偿方还不知是谁呢？发明人从惨痛损失中得到深重教训，醒悟、领悟为时已晚。

工作室挂牌不久一家科技公司张先生慕名来试试。

在小直径圆钢的盘条生产领域所有钢铁厂无一例外都使用着国外进口统一式样的一种全自动盘条捆扎打包机。加工完成大量松散螺旋圈状的高温盘条由庞大的打包机两端压板压紧整理成盘条捆。此机型上有着共同的问题，盘条捆四个对角处由打包机钢丝捆扎，钢丝勒紧磨损了捆扎处的盘条表面，严重影响盘条质量，废弃损失很大，必须在捆扎处垫放垫片。

传统方法在压板压紧前由人钻进高温打包机内放置垫片，如此操作劳动强度大，速度慢，放置位置不稳不准，且有人身危险。也有授权和申请中的一些专利，提出预制贴好垫片的环形套圈方案，将环形套圈打包压紧前挂在悬钩松散盘条的两端，但运行中晃动不可靠，压紧过程易偏移歪斜，且预制套圈材料、人工化费很大，捆扎完拆除套圈的损失浪费及环境环保问题多多，世界范围至今没有应对良策。

发明人张先生深入现场第一线，在高大的高温机具里钻进钻出，反复观察反复琢磨反复思考反复试验，终于独辟蹊径设计出一套别具一格的方案——直接在压板四角的捆扎处配置类似卷筒纸送垫片机构，自动不断地将垫片卷精准推送至

捆扎处，钢丝捆扎收紧的同时切断垫片，位置准确、动作一举两用，材料节省，结构紧凑，效率高，无不让共同试制试验的人激动，叫绝。

包括张先生，所有人都预料这将在这不小的领域内引起一场不小的震动，国内外该机型，该产品，该市场，该价值十分巨大，必将吸引无数趋之若鹜的仿效仿冒者。张先生立即委托人撰写了从整体到局部覆盖全部技术特征的专利申请材料，然而毕竟此技术的市场价值过于沉重，张先生手揣申请文件在犹豫彷徨中，当他听说“季申请专利代理工作室”心想不妨一试。

当知悉真正想获得保护的发明人来访，强大的代理人责任心驱使季老师们热情接待了张先生，听了全过程全方位的介绍，也为发明人的艰难发明艰苦试验独特的方案所佩服和感动，作为职业习惯季老师们与发明人进一步探讨，在压板四角安装推送机构的确出人意料，取得特殊优异效果，但是专利公开以后是否会启示、触发他人的联想？季老师们随手列举了一种同样在压板四角处的其它送垫片方式，既起到相近作用又与张先生的具体结构不相同，并未落入被限制范围，一听张先生吃一惊暗称险，立即拉近距离与季老师们热烈切磋讨论起来。第二天双方尚未签署委托合同，也未订立保密协议，张先生公司就将 1.6 万元打入了伯瑞杰的账户。

当正式递交申请文件时，张先生感到与原先托人撰写申请的专利内容、保护范围面貌全非了，他庆幸找到了季老师们的工作室，避免了一场可能是获得了专利证书但实际未得到保护的结局，双方成为了很好的朋友，季老师团队也成为了张先生公司的常年知识产权法律顾问。这是一桩防患于未然在还没有发生侵权纠纷前愿意出稍高代理费的事例，当然季老师们也感谢张先生公司的信任。

季老师工作室一方面向发明人要稍高额的代理费，另外也给委托人切实的保障，承诺如因代理责任造成发明人损失的一次最高可获赔 600 万元。其实专利代理是项高风险行业，代理过程中的水平、质量、经验、技巧乃至遣词造句，以及程序的疏忽、不慎均会给发明人造成影响和损失，有时是巨大难以弥补的，只是

国内现在没有那么多精贵较真的案子，委托双方也没有这方面意识，即使出了些事故也是互相推诿相互扯皮久拖不了了之。2014年全国专利代理人协会借鉴国外经验，顺应市场需求在国内开启了代理机构购买“专利代理职业责任险”业务，一年化费数千元最高一次事故可获赔600万元，原来貌似呼声很大欲望很强全国的一千余家代理机构第一年竟只有寥寥廿多家参加，伯瑞杰就是法律意识明确率先投保的其中之一，为代理人、代理机构和发明人筑起了“防火墙”。投保多年没尝过理赔滋味，藉此工作室成立之际明白无误向社会向发明人作出了承诺。

别以为伯瑞杰、工作室只是一个追求高价的代理机构和团队。一位外地来上海打工的小伙子，在实践中琢磨出一套切割大型输送管道的技术，他感到很有市场，比目前使用的进口装置结构简单，成本低，但切割加工质量好，效率高，当然利润也十分可观。为此他辞职自己创业开公司，伯瑞杰代理人非常赞同，但创业初期小伙手头拮据只想申请个实用新型，伯瑞杰非常理解同情他的处境，也清楚只要有专利性，实用新型照样有垄断技术占领市场的法律效力，该技术撰写从动态、静态角度分解比较复杂，要市场保护则更加责任重大，代理人必须付出很多，然而仅要了发明人二千元，有人建议可以以入股形式收取代理费，伯瑞杰认为该方案并没有技术和市场风险，是一项具有较高价值的专利，不应为一时的小额代理费而乘人之危巧取豪夺发明人的成果，应更注重社会责任，给创新予支持和扶持。代理人化出了并不亚于一万六的工作量，从上位、中位、下位层层分解，逐级保护，给予了既严实又宽大的保护范围。后来建议发明人同时申请发明专利，一旦能授权再收取当地政府给予的部分资助，在维护发明人利益的基础上充分利用好政策，伯瑞杰也能得到合理回报。

在给企业、园区、大专院校、科研院所等单位举行培训讲座时经常有人举手问：季老师，季老师，什么东西可以申请专利？如何挖掘专利？

季老师也时常立即纠正和提醒，专利是用不着“挖掘”的，在申请专利中用“挖掘”是贬义，常规理解没有的东西变出来，无中生有才需要挖掘，而专利是

将十分重要的成果、珍贵的创新方案积累、发现、发明怕人学走、仿冒而要保护，是明显而且非常在意，甚至常常是处心积虑日思夜想蓄谋已久的东西，哪需要挖空心思去寻找、挖掘？说挖掘大部分是想利用政策空子动歪脑筋。

季老师们说申请专利必需具备两个条件，一者是问题，问题越大，越难解决，其中就越可能蕴藏重大或者特大的课题，蕴藏高价值的专利，其二是解决问题的办法、方案，方法办法越巧妙出人意料，越有出其不意的效果，越能取得专利，取得重大发明专利。只要具备以上两条件，有特别保护需要的技术方案，即使新颖性、创造性不突出，季老师们也愿意想尽办法，用自己积累的智慧、经验和技巧帮助整理、挖掘出“三性”争取获得专利权，因为这真正体现和发挥了专利的本质要义——保护技术，垄断市场。

一位并没有高学历的发明人偶然发现两片防水工程布粘合一起产生出超强的机械性和抗老化性能等技术指标，远远领先国内外同行业，预约和承接了大量工程订单，但是在专利申请中被审查员认为结构简单没有认同其创造性予以驳回。伯瑞杰代理人对有较强市场前景的技术特别愿意给予维权、保护，他们没有罢休，经过理论分析，从独特的复合结构及优异效果出发，整理出近十条的理由锲而不舍据理力争，经过反复拉锯终于复审为发明人取得了可贵的发明专利权，大大推动技术的保护和实施，为多项基本建设工程节省了大量资金，提高了防渗漏质量，也帮助发明人获得了巨大商业上的收益和成功。

季老师们说，与其绞尽脑汁苦恼地凭空想制造、编造专利，不如在各自的岗位、工作、生活面前寻找不如意，寻找缺陷和问题，从而找出解决问题的方法和措施，专利自然产生。只要不熟视无睹，不墨守陈规，问题和不满到处存在，对现状不满足有抱怨就会有发明创造的动力，就会产生专利，产生高价值专利。

上海一家包装箱制造厂，作为员工只要踏踏实实学好、掌握好、操作好瓦楞纸板折迭机就尽职了，这传统的设备在全世界统一结构，巨大的振动轰隆声也早已习惯成为该行业企业鲜明的标志性特征。但是一位年轻的李技术员偏偏不安稳

不守旧，他将原先滚动了半个多世纪的同步转动输送纸板轮改为由计算机控制逐次先后转、停的滚轮结构，一举淘汰了将后续成叠的瓦楞纸板反复周期性抬起放下笨重硕大的抬升机构，彻底改变了瓦楞纸板折迭机传送结构，机器沉重的轰隆声从此消失，影响和改变了国内外整个行业。

申请专利的目的是保护技术方案、垄断一定的市场，取得专利需要新颖性、创造性和实用性“三性”条件，前者是目的后者是工具手段，工具手段是为目的服务，有时两者统一有时两者并不统一。季老师建议发明人，只要有市场，只要有大市场的技术，即使“三性”不明确、不突出，即使授权没把握也要“冒险”申请专利，由大到小争取获得一定范围的抵抗和保护；对于没有现实或潜在市场，没人想仿冒的技术方案则不一定申请专利；而对于纯粹为了套取政府资助具备所谓三性的专利，伯瑞杰嗤之以鼻。

一家网上大咖知产交易运营机构与伯瑞杰谈合作，对方亮出近年交易的惊人业绩，转而欲进军专利领域，协商由伯瑞杰负责写案子，对方负责出售转让运营。专利的转让、交易、运营从来都是世界难题，看到国内那么多平台上争先恐后的转让业绩难道真是成功运营的标志？真值得庆贺？从交易的价格看“你懂得”，很难相信其中会有几件通过转让真正变为生产力，变为效率、质量和效益？企业、单位、个人一核计，按照政策规定购买转让几件？投入多少“成本”？反过来从政府腰包捞到多少好处，兑现多少奖励、资助，获得多少资格和荣誉，两相相抵立即决定“运营”成功与否。转让交易双方分别获利得益，中介方从中分得相应一羹，国家也取得一大堆显示巨大成果的大数据，仿佛是一个双赢多赢



皆大欢喜的大结局，但是大家“都懂得”，整个过程其实很难产生出任何意义上的正能量价值，这样的业绩值得炫耀吗？这样的好日子难道相信政府还会容忍很长久吗？道不同不相为谋，双方只得分道扬镳。

近日在上海召开中国国际进口博览会，中国改革开放的大门将向全世界开得越来越大，更加近距离与国际技术竞争短兵相接。专利，中国的高价值高质量专利只有回归其本身属性，只有在激烈的市场竞争中才能得到创造、培育、检验和发展。

上海伯瑞杰知识产权代理有限公司总经理 专利代理人 季申清

转自：www.shbrg.com