

# 北京通信信息协会

2021 年第 2 期 总第 745 期

北京通信信息协会秘书处编辑 2021 年 1 月 21 日

## = 通知公告 =

### 《北京通信信息行业知识产权报告（2020 年）》发布 暨知识产权布局培育及多样化运营公益讲座的通知

京通信协通知〔2021〕第 002 号

各会员单位：

北京通信信息协会、方象知产信息科技研究院联合编制了《北京通信信息行业知识产权报告（2020 年）》，报告以协会会员为样本，对有关单位知识产权申请及保护现状进行分析，研究其趋势和特点，及发展路径、建议，现予以发布。

时间：2021 年 1 月 26 日，下午 2:30-4:00

议程：

- 1、《北京通信信息行业知识产权报告(2020 年)》解读；
- 2、企业知识产权布局、培育及多样化运营讲座。

会议形式：腾讯会议

报名方式：加微信（13911363887），通过后拉入会议群。会前在会议群中推送会议地址。

## = 短新闻 =

1、北京市委常委、副市长殷勇等领导一行 1 月 14 日上午调研北京佳讯飞鸿电气股份有限公司，就国家服务业扩大开放综合示范区和中国（北京）自由贸易试验区建设听取企业意见和建议。

2、**中国信通院与中国电信**签署智慧医疗业务合作协议，联合建设“5G·云上医疗”联合实验室。

3、**中兴通讯**、赣州银行“GoldenDB 城商行信贷核心系统应用项目”获 2020 中国国际金融展“金鼎奖”。

4、**中兴通讯**执行副总裁兼财务总监李莹荣获 ACCA（特许公认会计师公会）卓越 CFO 领导力奖。

5、**千方科技**与中国人民公安大学达成战略合作，在科学研究、人才培养、实验室建设、成果推广等方面共建长效合作机制，搭建产学研融合发展平台

6、**数字认证**牵头启动 C-V2X 车联网领域首个密码行业标准制定工作。

7、**人大金仓**近日完成某中央国家机关核心系统国产化迁移，在目前的全国产运行环境下应用性能反超 **67%**!

8、**梆梆安全**率先完成鸿蒙 2.0 的加固技术兼容适配工作。

9、**恒华科技**与全国智标委达成全面战略合作，共同推进 BIM/CIM 技术研究及应用。

10、**恒华科技**等共同申报的《基于泛在物联网的隧道智能联动消防体系》项目获 2020 年度电力科技创新一等奖。

11、“AI 中国”机器之心 2020 人工智能年度奖项正式揭晓，**浪潮集团**荣获“新基建领军企业 TOP30”、“最强人工智能公司 TOP30”两项大奖。机器之心年度奖项是目前国内人工智能领域权威奖项。

## =新资讯=

### 中金数据集团与腾讯云合作拓展信息安全、区块链

1月19日，中金数据集团有限公司与腾讯云计算（北京）有限责任公司签订战略合作协议，将共同布局并合力拓展信息安全、区块链等业务领域。中金数据集团董事长杨洁、腾讯副总裁丁珂、腾讯云副总裁陈平出席签约仪式，中金数据集团副总裁廖常如、腾讯云战略合作总经理兼华北渠道总经理庆雪辉代表双方签署战略合作协议。

根据协议，在网络安全和信息安全领域，双方将以中金武汉数谷大数据中心为基础，合作构建基于数据中心的网络安全示范区。中金武汉数谷大数据中心位于国家网络安全人才与创新基地，是国家网络安全人才与创新基地的重要算力基础设施，也是我国中部地区规模最大、安全等级最高的数据中心。双方在网络安全领域的强强合作，将积极推动华中地区网络安全产业的快速健康发展。

在区块链业务领域，双方将依托中金数据烟台数据中心园区，结合腾讯安全领域区块链的技术，共同打造联合解决方案，为客户提供区块链+安全的解决方案。

中金数据烟台数据中心是山东省最大规模的数据中心，在山东乃至华北地区具有广泛的行

业影响力。双方将以烟台为区块链合作的起点，共同构建面向我国北方地区的区块链研发、应用、服务的示范区。

双方将在云安全、私有云及智慧园区等领域深化项目合作，基于数据分析与数据应用的企业服务、行业服务、城市服务等领域以及算力基础设施、超算中心、行业级和国家级容灾备份中心开展更加广泛的合作。

腾讯副总裁丁珂表示，“新基建”部署的落地和十四五规划帷幕的拉开，在企业、国家和社会多个层面对数字化基础设施提出了更高要求。同时，数字化技术广泛应用也带来了更严峻的安全风险和更激烈的攻防态势。在这样的背景下，腾讯和中金数据的携手，有助于利用各自的技术积累，在助力企业客户加速实现数字化升级的同时，提供应对数字时代安全问题的“最优解”。

中金数据集团董事长杨洁表示，在与腾讯云接触的过程中可以感受到其庞大的生态力量，中金数据集团也一直致力于以数据计算基础设施为基础来构建自己的业务生态。通过此次战略合作的签署，希望能与腾讯云联手共同实现基于算力基础设施与云计算，在信息安全、区块链等领域的业务拓展，在数字化服务领域为企业客户打造区块链应用领域解决方案，助力国家信息安全建设，推动产业聚集化发展。

中金数据与腾讯云在数据中心基础设施领域已有多年深度合作，此次双方达成的进一步战略合作共识，将在全国范围内进一步扩大并深化双方多领域的合作。

## 亚信科技助力浙江移动率先落地 5G 多量纲计费系统

### 多量纲是新时代的度量衡，是叩问 5G 商业成功的价值密钥

量纲一词源自物理学，是指物理量的基本属性，比如长度（米）、质量（千克）、时间（秒），而流量多少（MB、GB）、通话长短（分、小时）则是通信领域的常用量纲。

4G 改变生活那几年，影视、游戏、阅读等娱乐需求以及电商、外卖、出行等生活服务类应用主导了普通人的生活，通信运营商是以流量、通话业务为核心，以用户流量使用多寡、通话时间长短这些相对单一的方式计费。5G 则不然，它服务的核心受众将由个人延伸至各行业的企业、机构，连接的主体也从人扩大到物，随着网络建设、行业标准、技术演进的日趋成熟，它将步入赋能垂直行业的新阶段——“5G 改变社会”正在发生。

技术、网络和服务是 5G 改变社会的媒介，各行业企业、组织则是改变社会的主体，这些主体既包括 5G 网络和服务的提供者，也包括需求者。随着高清视频、远程教育、远程医疗、自动驾驶等 5G 应用场景的不断涌现，单一计费模式显然不再适合日益细分的行业场景与业务需求，提供者与需求者之间的交易需要新的、有效的度量维度来统一标准、量化价值，推动 5G 获得“商业成功”。于是，多量纲计费出现了。

### 亚信科技助力浙江移动打造贴合行业场景的多量纲计费体系

早在 2019 年，中国移动便确立了 CHBN “四轮”驱动的发展战略，将个人市场（C）、家庭市场（H）、政企市场（B）、新兴市场（N）定位为 5G 四大业务市场。

浙江移动作为中国移动集团 5G 建设的先行先试省公司，不仅网络建设起步早，对 5G 业务支撑的探索也领行业之先。基于对 5G 网络特征的分析，对行业发展的前瞻，对 5G 网络产品模式的分析论证，在明确主要问题和难点的基础上，亚信科技协助浙江移动确立了由“产品、规

格、科目、价格”四部分组成的量纲体系，而后，从产品、计费、受理、开通四个层面入手，率先落地了面向“CHBN”市场、贴合行业场景的多量纲计费系统：

### 1、产品模型升级

如前所述，4G 业务模式和产品属性相对单一，5G 则会因应多种网络指标、属性形成新的业务模式和产品，浙江移动通过建立量纲与资费的关系，升级了产品资费模型，为“多量纲计费”的落实准备了产品基础。

### 2、多量纲计费能力建设

因应 5G 专网等典型的多量纲产品计费诉求，基于多种网络量纲参数组合的资费计算形式，引入亚信科技 5G 计费产品 AISWare Billing，构建起多量纲计费和询价能力。

### 3、构建“一站式”业务受理能力

5G 多量纲计费要能支持前台的产品网络参数选择，支持客户快速询价和便捷下单以及对个别网络参数的变更，浙江移动通过构建“一站式”受理能力，实现了 5G 业务的全渠道集中受理和能力开放。

### 4、业务开通能力改造

在业务开通层面，搭建形成复杂网络参数与前台用户需求、后台规则转译以及网络侧之间的联动关系，最终实现多量纲条件下的 5G 业务开通。

浙江移动已完成对省内重点城市、重点区域的 5G 网络覆盖，并已具备面向垂直行业重点业务的支撑能力——医疗等行业 5G 专网落地、行业大视频业务成功迁移，标志着面向企业服务的多量纲计费在浙江已经进入生产应用阶段。

## =行业思考=

### 国药国华：疫情之下加速发展的医疗服务信息化

新冠疫情期间，各地医保局积极支持“互联网+”医疗服务，探索城市乡镇医疗上下联动。近日，国家医保局新出台了《医疗机构医疗保障定点管理暂行办法》和《零售药店医疗保障定点管理暂行办法》。

“两定办法”重点提出了对定点医疗机构和定点零售药店的管控制度，对医保目录的药品、耗材的“进销存”情况真实记录，医保信息统计有效对接，完善医保信息平台功能模块，对加强医保管理、保障医保资金安全、依法执业和规范医疗服务行为等方面均提出了具体情形。

要求“两定机构”探索在有条件的统筹地区依托全国统一的医保信息平台，实现处方的跨统筹地区流转。各地可直接部署使用医保信息平台业务中台、处方流转中心等相关功能模块，实现互联网医院处方流转到统筹地区内定点零售药店，为跨统筹区取药提供了方便，实现“信息和处方多跑路，患者少跑腿”。

### 疫情下的大数据与基层治理



在全球疫情急剧加速扩散的势态下，以美国居首因防控不利而为世界带来的负面影响持续发酵，国外疫情的不不断蔓延，让中国的防疫攻坚战再次吹响号角。从北京稳疫治“顺”到河北共克“石”艰，疫情向全国范围内开始反扑，第二波暴发冲击已在眼前。

纵观中国在第一波疫情来袭时防控的应对措施，防疫保障工作有力落地、防疫物资有序提供、防疫卫生教育平稳开展，抗疫工作取得显著效果。

以大数据为主力军的科技抗疫成为了重要支撑，在国家攻坚克难地抗疫管理工作中积极作为，表现突出。完成了辅助大规模筛查、通信大数据行程监测、疫情实时查询等不同数据的交叉协同工作，奋力实现将城市数字化联动有效应对防控工作开展。把大数据技术运用于政府防控成为了社会治理必经之路，同时为城镇数字化管理建立了架构模型。

在第二波疫情冲击中的河北石家庄保卫战，暴露了乡镇社区基层应急管理、公共卫生管理存在的短板与不足。

作为治理末梢，医疗制度体系结构不完整，数字技术工具初级不完备，又加上乡镇农村社区具有特殊性，国家在抗疫攻坚的同时还要紧抓基层医疗管控，加速基层数字化治理模式，加大各乡镇地区对“两定机构”多举并施的力度，制定并完善应急预案和工作方案，切实做到科学精准有效保障基层群众的生命安全和身体健康。

### 瞄准基层医疗信息化建设

疫情期间，国家发布多项举措，严打哄抬医疗供需物价、囤积居奇等违法行为，全力保障疫情防控期间药品和医用耗材集中采购工作，在如此背景下，医疗常态化监测变成了刚需。

2018 年北京市药品集中采购中心委托国药国华作为技术和运营服务方，建设规划了“北京市阳光采购平台”，以规范其层级内医疗信息产业链透明化，为社会各界监督医药产品采购提供信息支持，为政府相关管理部门提供决策支持。该平台服务于全市各级药监局、医保局、卫健委等相关管理机构，以及 3500 多家医疗机构，3000 家生产、经销和配送企业，共产生订单 272 余万，各级医疗机构与药品生产企业议价记录超过 27 万条。

不论是资源分布还是技术能力上北京均处于腹地中心，依托拥有信用背书的技术运营方支持，在医疗信息化方面占据了优势；但基层的大部分机构对数字信息化理解不充分，缺乏经验，医疗信息冗长、平台建设步骤繁杂，基层医疗产业链协同治理难度依然摆在眼前。“两定办法”的出台，一方面为基层医疗健康治理增加了各层级监管审查压力，另一方面又为各层级提供了信息横向融合、纵向贯通的基础。

将来会有更多的信息化新体验和层级联动，借鉴北京药品阳光采购平台建设模式的需求也逐级增加，依托运营平台的创新技术，利用“互联网+大数据+医疗”打破医疗资源分布错位的局面，对各层级信息把关，让医疗产业链向阳而生，将医疗信息化渗透到街区的每个“毛细血管”，织密医疗保障防控网，力争做好为国家基层医疗治理“减负”的工作。

## 软通动力：与客户共创价值，把服务做到极致

我们正在经历一个巨大的时代变迁。数字技术正在推动以服务为特征的数字经济蓬勃发展。从市场的角度看，每个经济形态的发展，都有一个主导性的营销逻辑。在工业经济时代，营销的主导逻辑是产品逻辑(Goods-dominant-logic)；到了信息与数字时代，服务成为主导逻辑(Service-dominant-logic)。2004 年，国际商业机器公司(IBM)率先提出“服务应该作为

一个独立的领域”的命题，同在 2004 年，美国伊利诺伊大学 Steve Vargo 和 Bob Lusch 两位教授提出“服务主导逻辑(Service-dominant logic)”的概念。此后，不同学科的学者都在尝试探索服务的规律，形成服务的科学基础。在产品主导逻辑的经济中，人们注重的是有形资源(tangible resource), 产品的内涵价值(embedded value)以及交易(transaction);而在服务主导逻辑时代，人们更看重的是**无形资源(intangible resource)**，**价值共创(value co-creation)**和**关系(relationship)**。软通动力是以信息技术服务为核心业务的企业。我们的使命就是把信息技术服务做到极致，把客户服务得更好，为我们的客户不断创造价值。服务主导逻辑的理论，对我们如何把服务水平提升到新的高度带来很多启发。

### 无形服务有形化

让我们看看亚马逊的故事。亚马逊以网络卖书起家，逐渐拓展成为销售多种产品的电商，遵循产品主导逻辑。然而随着业务的发展，亚马逊把自己从卖书的电商，创新成为一个人人可以卖书卖货的平台，从一个产品提供商演变成成为一家为平台所有商家提供全面支持的服务商。随着存储的数据越来越多，亚马逊逐渐发现，自己管理服务器集群的能力变得无人能敌，亚马逊服务器的存储和计算能力，甚至超过了自身的使用需求。于是，它又把这项能力平台化，变成了亚马逊的云服务，发展到今天，云服务已占其整体收益的 20%~30%，用户从个人到企业到政府机构包罗万象。今天的亚马逊，已经成为全球最大的平台服务商。

在服务主导逻辑的经济中，平台化是个大趋势。云平台正在成为不可或缺的基础设施，或者平台的平台。在云平台之上，人们构建各种应用平台。平台是服务的载体，它不仅将供需双方联系在一起，为供需双方交易提供全面支持服务，而且将服务过程、服务质量和结果可视化、透明化，可度量，可监督，从而大大提高服务效率和效益。

软通动力 2020 年初开始实施数字软通战略，其主旨之一就是打造软通服务平台并使业务全面数字化，我们也将这一转型称之为软通的数字孪生。

### 多快好省，与客户共创价值

产品主导逻辑时代，价值是由产品生产方固化在产品中的，产品使用者或者客户并不直接参与价值创造。而在服务主导逻辑的经济中，服务受众或者客户通常会直接参与价值创造的过程，与服务提供者共同创造价值。信息技术服务就是非常典型的例子。我们经常说，需要客户配合才能做好项目，并且这种参与需要在合同中加以要求规定。然而，客户参与并不仅仅局限于合同约定的范围。多年前，有个国际金融客户，为了实现他们的中国发展战略，选择了软通动力作为他们的服务供应商，支持他们的投行中台运营业务。由于当时国际投行中台运营在国内刚刚开展，基本没有先例可循。客户主动为我们提供全面的培训，帮助我们快速获得必要的技能和建立必要的管理体系。软通动力也全力以赴，快速组织精干资源参加培训，同时从华尔街招聘了有经验的高级管理人员回国领导与合作。在双方共同努力下，中国运营中心从十几人不断成长扩大到几百人，服务质量年年在客户同类供应商中综合排名第一。这是客户与软通动力合作共同创造价值的典型案例之一。

基于软通动力多年的实践，我们把服务价值共同创造归纳为“多、快、好、省”四个方面。

“多”，是指服务种类齐全，而且要与时俱进。“多”一方面是业务覆盖全面，从咨询，设计，到实施交付和运营支持，能满足客户需求的大部分服务种类；另一方面是合作模式灵活、多元，比如项目合作、能力合作、营销合作、战略合作、资本合作等等，能够满足客户多样化需求。为了实现“多”，供需双方需要深入合作，打造全面服务能力，不仅注重自身服务能力的多样化，而且不断对标客户需求，通过生态建设，充分利用外部资源，为客户服务。



“快”，是指服务实现的周期要短。互联网时代创造了高效的快递行业，配送从三五天缩短到同城只需几个小时，这考验的是物流公司的供应链能力，如何满足“快速”？京东通过建仓的方式解决了密集配送区域的问题。同样，软通动力需要提升自身的供应链效率，通过对需求实现每个环节的深入分析，优化供应链，加速供应链，满足客户对“快”的需求。客户端是供应链端点，也是至关重要的关键节点，优化、加速这个节点，也是客户义不容辞的责任。没有双方的密切配合，供应链加速就难以实现。

“好”，是指高质量的服务。随着技术应用成为业务发展的核心驱动力，客户对服务质量的要求也越来越高。客户将从过程、结果、体验等多个方面考量服务供应商。供需双方都需要建立专业化的服务质量管理体系，同时要紧密合作，对齐质量管理标准，应用一致的质量管理方法，取长补短，持续改进。我们的目标是，把每一次客户交互都视为一个质量过程，只有把质量优异做到细节，才能实现服务优异。

“省”，是指高性价比。事实上，“省”是“多、快、好”是否做到“极致”的一个衡量标准。“省”不是价格是否低廉，更重要的是服务的价值是否到达或超过预期。服务是一个复杂的过程，而复杂的过程通常是易错过程。服务实现中最大的损耗在于需求不确定性导致的纠错成本；而最大的效益在于少犯或不犯错误。因此，能够持续实现用“正确的方法和正确的资源，在正确的时间做正确的事”，就是为客户和自己“省”。对于供应商来说，要不断总结经验教训，形成针对不同业务场景的最佳实践，持续改进。对于需求方而言，他们需要和供应商一起，努力及时消除需求的不确定性，从而减少纠错成本。不难看出性价比最优服务的实现，同样来自供需双方的合作。

实现“多快好省”的服务价值创造，离不开客户与服务商之间密切协同，相互支持。软通动力 2020 年相继推出的 ITO、数字运营、金融科技发展及投资并购等战略举措，就是要**聚焦公司资源，在能力与体系方面系统化地与客户需求对齐，加深合作，努力在价值创造方面为客户发展做出更大贡献。**

### **做客户的最佳拍档**

**注重关系，是服务经济的第三个重要特点。**这个关系主要是指客户与服务提供商之间的交互，也可以理解为体验。在个人消费领域，人们已经从传统的商品采购模式，转向了体验采购模式。最典型的例子就是今年火爆的视频带货，吸引人们购买的不是商品本身，而是营销人和消费者之间互动的过程。体验是否惬意，正在成为差异化竞争的重要组成部分。换句话说，客户与服务商之间的关系体验，正在成为服务的重要竞争力。从信息技术服务商的角度说，“懂行”、“懂客户”，是提升客户关系的基本功。在这个基础上，通过“多快好省”的优质服务，不断提升客户满意度，与客户之间建立长期的可持续发展的合作伙伴关系，是信息技术服务商长期发展的法宝。从客户角度说，应该把服务商充分纳入自己供应链体系，与主要供应商建立“同舟共济”的战略合作关系，从而保证客户战略实施得到充分与全面的支持。

**为了强化客户关系和用户体验，软通动力先后出台了大客户和区域发展战略，**从战略和地域层面，通过专职客户关系团队，与战略大客户建立深层捆绑关系，懂客户战略，想客户所想，急客户所急。我们同时也希望通过这种新型客户关系模式，让客户更了解软通动力，帮助我们不断提升。

扑面而来的数字经济，也是信息技术服务业全面发展的重大历史机遇。我们希望抓住这个历史机遇，在软通动力发展战略的指引下，通过树立“**极致服务**”的理念，培养以客户为中心，服务至上的新型企业文化，实现公司的全面转型升级，从而为我们的客户提供更加优异的服务。

## =知识产权=

### 企业应重视专利运营能力建设

专利作为衡量企业创新能力的重要指标，是企业科技创新的重要载体，也是创新型企业建设的核心资产，已成为企业竞争的关键因素。创新型企业实施知识产权发展战略，不断培育更多高价值核心专利，为经济高质量发展提供强有力的技术供给，创造更多的经济效益和社会效益。然而，企业在专利管理过程中还存在一些问题，导致专利技术闲置，或因运营能力不足而不能发挥有效价值。因此，探究科学合理的企业专利管理路径和方法，着力提升企业专利运营能力，是顺应新一轮科技革命和产业变革的必由之路。

#### 企业专利管理存在的主要问题

在科技创新促进专利快速发展的形势下，由于业务转型较快、商业模式迭代迅速等因素，企业的专利管理暴露出一系列问题：

知识产权管理体制比较分散。国家层面的知识产权发展战略广泛涵盖专利、商标、版权等多个方面，地方知识产权战略则具有明显的地方特性，多头知识产权战略和管理部门致使专利无法得到集中的管理和运用，需要加强知识产权创造部门、管理部门和保护部门间的协同，制定系统性的知识产权战略规划。

新型商业模式知识产权保护不足。近年来，网络平台、共享单车、电子支付等多种类型的新业态和新模式不断涌现，衍生出一系列专利、商标、版权、反垄断、反不正当竞争等法律问题，当前商业模式具体受哪项法律法规保护尚存在争议。

高科技产品孵化过程中的专利保护和应用问题突出。这一问题在国有企业方面主要体现在“新兴业务单元”，即通过机制体制改革所发展的新业务，在这类新业务领域容易忽视专利的保护问题。民营企业方面则主要集中于移动互联网、云计算、大数据、人工智能、新能源、生物制药等新兴技术领域，在新兴技术开发初期存在专利侵权等问题，导致企业难以形成核心技术。

大量闲置专利难以充分发挥价值。当前在大量的企业闲置专利中，70%属于非职务发明专利，为避免申请、权属等纠纷，企业多选择避而不用。企业技术部门和知识产权管理部门如果采用的是重开发轻运用、重数量轻质量的绩效考核体制，会致使专利技术本身不够成熟，或过于超前，或与市场需求相脱节，造成企业专利大量闲置。此外，企业闲置专利很大一部分是防御性专利，要注意均衡研发费、维护费等成本支出。

企业对专利资本运营普遍认识不足。当前企业的专利管理战略大多停留在保护层面，鲜少进入资本运营阶段，专利运营意识缺失影响专利运营的动力和效果。尤其是企业财务部门对如何将无形资产变为有形资产并体现在财务报表中的认识不足，缺乏运营和管理能力。企业如何将知识产权真正作为一项战略资源来管理、将专利的价值和市场需求有效契合尚待破题。

市场机制不健全导致资产评估困难。这一点尤其体现在供求双方作价标准不一致，对同一专利技术出价相差甚远。因专利有限性所致的权利失效风险、专利权属争议所致的无效风险，以及依赖专利权利人或特许使用者技能的转让风险，都会造成专利评估的困难和矛盾。

企业专利运营存在诸多潜在法律风险。包括未制定专利战略、未建立与专利运营有关的制度流程、商业秘密保护制度不健全等，如员工离职时偷盗核心技术所引发的民事、刑事纠纷。



同时，在国际竞争上，技术先进的欧美等发达国家会利用知识产权制约我国企业发展，以及在“走出去”过程中可能产生知识产权风险和制裁纠纷，这些都是不可忽视的潜在法律风险。

### 企业专利管理策略建议

在知识产权政策层面上，国务院发布了一系列纲领性文件，为企业实施科技创新和专利战略提供了良好的发展机遇，专利管理成为我国企业关注的焦点。近年来，我国以华为公司为代表的高新科技企业在创新能力和自主知识产权方面获得巨大成功，启示着企业专利管理策略应从保护向运营转变。

实施企业专利发展战略。在企业层面应当注重顶层设计，自上而下形成对自主创新核心竞争力的认同，成立知识产权战略管理委员会，制定完善的专利管理制度，建立专利创新成果推广机制。具体包括：制定专利发展规划，健全专利管理组织体系、运营机制和考核机制，确定知识产权战略规划的推进等；在专利研发、申请、维持、实施、许可、转让、终止等各个方面，确立具体的责任分配制度；结合业务建立健全无形资产管理制度流程，推广应用员工激励办法，明确专利的购买、许可、出售以及交叉许可策略；加强商业秘密保护，强化企业商业秘密管理，确定企业商业秘密保护范围，明确员工的保密责任。

制定企业专利保护策略。通过专利布局，在重点业务领域有针对性地树立市场壁垒，起到阻止或延缓竞争对手进入市场的作用。具体来说，一是健全专利信息查新制度，尤其在产品更新速度快的互联网、物联网、大数据、云计算等领域做到优先审查，通过“专利检索+论文检索+标准检索”分析现有技术状态。二是分析现有技术存在的问题，围绕既有问题罗列解决方案，以此作为专利申请的出发点。三是确认每一种方案最终达到的效果，围绕“背景-问题-方法-效果”，重视技术交底书材料的撰写，挖掘后应及时通过专利申请或授权方式获得实施。四是推进专利与标准融合，企业的目标应当做到专利申请与标准制定相结合，使专利成为嵌入国际标准、国家标准、行业标准的必要专利，从而逐渐形成持续性创收、行业专利支持和高度品牌效应等多种优势。

探索建立专利资产管理体系。要实现从权利保护向资本运营的转变，企业需要建立产权资产评估流程，包括投入成本作价、市场前景预期作价、企业独占竞争价值作价等，形成适宜企业自身发展的评估模式。制定资产管理办法，将增加的知识产权科目纳入无形资产报表，与现有业务流程对接起来。健全专利资产评估机制，开展专利评估需依据《资产评估执行准则——无形资产》进行，根据特定目的进行评定和估算，例如为提高企业融资能力，增强公司资产的可视化，有助于企业通过质押融资、转让拍卖等方式招商引资等。对于推广应用的专利，可以直接按公司财务部门已认定的价格交易。

灵活流转运营企业闲置专利。企业闲置专利的活用既可为企业降低维护成本，也可增加企业创新竞争力和运营效益。企业要善于实施专利的许可使用，签订专利实施许可合同是专利运营的前置条件，签订合同时要依据国家知识产权主管部门制定发布的规定予以备案。此外，积极开展专利的质押融资，扩大专利质押融资规模，推动专利、商标质押政策互通。国家层面，要加大对知识产权质押贷款利息及评估、保险、担保等有关费用财政补贴力度，完善质押融资风险分担补偿机制，推广知识产权质押融资保证保险，提高金融机构风险容忍度。通过加强金融资源和科技资源结合，缓解科技型企业融资难问题，支持科技型企业发展。

多途径进行专利运营。一是企业实现专利的直接融资。专利直接融资主要是拥有自主知识产权的企业通过主板、中小板、科创板和新三板、区域性股权市场融资，多适用于战略性新兴产业、创新创业型企业、国有企业的新业务领域的闲置知识产权。二是专利对外投资。专利对外投资的主要方式是专有权利转化为股权和股份、创业投资引入风险资本，以及混改盘活闲

置专利资产，提高企业资本运营能力。三是利用专利资本创立公司。创业投资引入风险资本主要针对的是新兴产业的培育，多应用于民营企业和中小企业合作成立公司的情况，以解决资金不足的问题。根据公司法的规定，专利可以作为设立公司的全部注册资本。需要注意出资人权利的完整性、合法性问题，法定期限及权利人权利到期自动失效的问题，过户手续和备案问题等。

争取政府扶持政策非常重要。在政府资金政策倾斜的背景之下，高新技术企业可以运用知识产权积极争取政府扶持资金和优惠政策，包括所得税减免、银行费用加计扣除、政府奖励、融资上市优先权，工业用地、节能减排方面的优惠等。

（作者：薛兴华，江苏省企业法制工作协会）

