

中国知识产权服务行业发展白皮书

——暨国家知识产权战略实施十周年



REUTERS / Carlos Barria



the answer company™
THOMSON REUTERS®

主笔：Ines Yang

组织策划：Diana Yang, Yvonne Cheung, Steven Zhao

北京路盛律师事务所（罗思在华合作所）

北京罗杰律师事务所暨Bird & Bird（鸿鹄律师事务所）

金杜律师事务所

立方律师事务所

万慧达北翔知识产权集团

中伦律师事务所

铸成律师事务所



REUTERS/B Mathur

我们记录时代，也记录书写这个时代法律人

时光荏苒，2018年迎来了《国家知识产权战略纲要》颁布实施十周年。作为身处知识产权发展一线的知识产权服务机构，他们见证中国知识产权立法从无到有、直至羽翼渐丰，也最能感知这个行业从无序到有序、直至在国际同台竞技的腾飞及不易。

当全世界都在瞩目中国PCT申请量的高增长率时，我们把目光转向“创新中国”每一个市场主体背后的合作伙伴，中国知识产权法律服务机构：他们为企业知识产权创新保驾护航，他们助力企业在全全球高端产业链纵深布局，他们日复一日在业务一线贯彻并实施着国家知识产权战略。

今天，我们沿着“中国知识产权战略逐渐清晰与确立”的主线，一道回溯中外知识产权服务机构自改革开放以来在中国市场不同阶段的发展轨迹，看看他们如何与加速发展的中国经济同步契合、相辅相成、而又彼此成就。

我们有幸邀请到中国知识产权法律行业的领军人物，回望这个行业在发展历程中具备共

性的“天时”、“地利”，以及对每个机构来说独具特色的“人和”。从中，我们看到不同机构不同发展路径下的战略考量，也看到他们面临挑战、机遇、困惑、瓶颈时对这个行业做出的思考、判断、决策与智慧。

这些交织成中国知识产权法律服务行业的全景式“认知地图”，我们既按时间线梳理了这个行业的重要发展节点，也透过多重维度去理解这个行业的竞争态势，还依据每个机构的不同属性与视角去辨识和归纳纷繁复杂商业环境中的最大变量。因为在这个时代，当“变”成为一种“新常态”时，是否意味着要将既有逻辑和做法不断放在一个更大、更多维的尺度里校准和体会，才不会出现所谓的战略困惑？

如果说“盲点”是孤立地解读问题，那“盲维”则是“看”不到问题所处坐标。那么，借2018年这个有双重纪念感的年份，我们呈现诸位领军人物关于行业、关于自身、关于世界做出的洞察力与前瞻性思考，希望为中国知识产权法律服务业下个辉煌30年赋能！



REUTERS/Andrew Winning

目录

回望：行业发展的“黄金时代”

1. 知识产权代理机构发展状况
 - 专利代理机构数量及地域分布
 - 商标代理机构数量及地域分布
 - 市场主要竞争主体及“业务金字塔”占比
 - 代理机构整体服务水平及取得的成就
2. 知识产权代理行业重要发展节点

聚焦：知己知彼 重新定义坐标

1. 当下知识产权法律服务市场竞争格局
2. 行业整体面临的竞争“新变量”与应对策略
3. 专业所与律所知识产权部的竞争差异比
4. 中外知识产权服务机构的竞争差异比
5. 客户新需求驱动的业务升级与业务机会

展望：机遇挑战并存 如何转危为机

1. 中国知识产权服务市场的体量及现存问题
2. 推动中国知识产权行业调整与升级的内外因
3. 新科技变革给行业带来的机遇与挑战
4. 面对趋于同质的竞争，如何“弯道超车”

回望： 行业发展的“黄金时代”

1. 知识产权代理机构发展状况

专利代理机构数量及地域分布

2008年至2012年,全国专利代理机构以平均每年50家左右的数量平缓增长。从2013年开始,全国专利代理机构数量突破1000家,开始呈现大幅增长趋势。之后的几年,每年新增专利代理机构均在100家以上。2017年,专利代理机构数量增长最为迅速,较2016年增加313家,增长率为20.71%。截至2017年底,全国专利代理机构总量达到1824家,与2008年的704家相比增加了159.09%。专利代理行业呈现出规模逐渐壮大、服务能力不断提升、服务范围不断拓展、运行体系更趋健全的良好发展态势。

但各省区市的专利代理机构数量存在着较大差异。专利代理机构主要分布在北京、广东、江苏、上海四地,东部及沿海经济发达地区专利代理机构较多,区域分布情况与各省区市专利申请量基本吻合。

北京、广东、江苏和上海四省市的专利代理机构超过1000家,其中,北京专利代理机构数量居全国之首,共500家,占全国专利代理机构总数的27.41%;广东位列第二位,共277家,占全国专利代理机构总数的15.19%;江苏和上海分别以140家、127家位列第三名、第四名,分别占全国专利代理机构总数的7.68%和6.96%。

2017年,全国新设专利代理机构324家,其中广东、北京、江苏分别以新设64家、57家、38家位列前三。

新疆、甘肃、宁夏、内蒙古、青海和海南的专利代理机构数量均少于10家。在上述地区,2017年甘肃新设专利代理机构1家,其他地区均无新设立专利代理机构。这些地区主要分布在我国西部,经济和科技发展较东中部地区有一定的差距,这也从

一定程度上反映了对知识产权服务的需求与经济发展程度成正相关。

商标代理机构数量及地域分布

商标代理机构发展迅速,自2008年《国家知识产权战略纲要》发布以来,新增经工商登记的商标代理机构数量始终保持快速增长势头。就2002年仅147家这个数字看,截至2016年底,在国家工商总局商标局备案的商标代理机构总数为26635家,2017年这个数字达33000家左右。短短十几年间,历经了二百多倍的增长。

商标代理机构的区域分布很不平衡,而与经济发展联系紧密,经济发达地区大幅领先,其中:广东地区的代理机构共5567家,占全国18.35%的比例,是全国代理机构分布最多的地区。其次是北京地区(4233家,占比13.95%)、浙江地区(2259家,占比7.44%)、江苏地区(2148家,占比7.08%)、山东地区(1979家,占比6.52%)、上海地区(1703家,占比5.61%)。

但据另一组数据显示:2017年全国商标申请量前100名的代理机构中,北京地区占57家,广东地区仅占12家,与全国代理机构地域分布数量比例不一致。这跟商标局位于北京,北京作为首都,知识产权服务业平均质量远高于其他地区不无关系。

市场主要竞争主体及“业务金字塔”占比

市场主要竞争主体的分布和特征,紧随中国知识产权法律制度的发展而变化。同时,知识产权业务呈现分明的“金字塔”层级,大部分市场主体也都遵循“由下至上”的业务延展。改革开放40年来,如果粗略以每10年为一个划分,每个阶段的市场主体特征和业务重心都不一样:

- **第一阶段：**
中国市场的启蒙阶段
(改革开放——1990)

这个阶段见证了中国知识产权法的建立,但市场化远未放开,从事知识产权业务的市场主体首先要获得工商局、专利局的审批资质,带有某种程度的国家垄断性质。

这个阶段的业务对应着“金字塔”的最底端,即最基础的商标申请、专利申请、著作权登记、相关翻译工作等。

- **第二阶段：**
外资企业进入中国
(1990——2001)

1992年,中美签署了关于知识产权的谅解备忘录,推动我国知识产权立法、执法和司法实施监督提高到了一个新的水平,知识产权保护制度日益完善。这个阶段,罗思等外资知识产权机构开始进入中国,中国知识产权代理及法律业务的竞争开始展开。

这个阶段对应着“金字塔”的第二级,主要为知识产权权利的保护,代理机构和律所的知识产权部都在做,差别在于案件质量的高低。

- **第三阶段：**
知识产权保护成为
中国发展的内生式
需求
(2001——2008)

2001年加入世贸前后,中国对知识产权相关法律法规作了全面系统的修订,建立了符合国际通行规则和中国国情的知识产权法律体系。中国代理机构行业进入快速发展阶段,本土与外资知识产权业务的竞争全面展开。

这个阶段对应着“金字塔”的第三级,市场竞争主体开始着眼于知识产权的商业化运作,包括公司并购过程中的知识产权尽职调查、知识产权许可、企业品牌的培育和品牌价值的提升等。这一级的业务一直由少数专业化程度较高、在这一领域深耕细作多年的律所和专业所提供。

2003年发生在思科与华为之间的知识产权诉讼案,不仅是中国通信业发展史上一个里程碑事件,也助推了知识产权法律服务市场主体的服务升级。

- **第四阶段：**
知识产权战略上升至
国家战略
(2008——至今)

2008年,中国制定颁布实施了《国家知识产权战略纲要》,把保护知识产权问题提升到国家战略的高度。中国代理机构的资质全面放开,整个行业自此保持高速增长,知识产权法律市场也达至充分竞争状态。近几年,在中央和地方政府“互联网+”战略的推动下,知识产权领域逐渐成为“风口”之一,众多知识产权服务领域的创业企业开始出现,对传统的知识产权服务构成挑战,也促使传统知识产权服务行业开始转型和升级。

这个阶段对应着“金字塔”的第四级,特别是随着国内高科技企业的全球崛起,随着中国把创新作为经济战略的核心,企业对知识产权服务的需求带动市场竞争主体逐渐将业务重心移至“金字塔”的顶端,角色转为做企业的知识产权顾问,向企业提供知识产权增值服务,包括帮助企业制定知识产权战略、建立企业知识产权管控体系、内部知识产权流程规范等。

如今也确实出现不少定位为做企业知识产权顾问的代理所,其中多是发展比较成熟,也有一定战略眼光的所,这反映了一个大趋势。因为“知识产权法律顾问”这个多维角色的出现有其历史原因,以往中国专门的知识产权代理机构和从事诉讼业务的律所是完全分开的,从而人为地把知识产权法律事务的处理切割开来。后来,随着知识产权本身的发展,知识产权的获权、确权、行政保护和司法保护越来越成为一个不可分割的整体。为方便权利人,国家通过修订有关法律,允许律师事务所从事商标代理和专利代理业务,还在一定程度上肯定代理人在诉讼中的地位和作用,越来越多代理人 and 律师持双证执业。

“值得一提的是，中兴事件给进入到全球价值链竞争的中国企业合规管控敲响了警钟，也在一定程度上推动了知识产权市场竞争主体向更高层级迈进。进入2018年不断升级的中美贸易摩擦，又进一步促使中国企业进一步加强自主创新能力建设，这些都倒逼知识产权法律服务机构的专业化竞争进入全新阶段，最终拼的是专业层面的高附加值服务。”金杜律师事务所合伙人王茂华律师指出。

代理机构整体服务水平及取得的成就

中国虽然在1980年就加入了世界知识产权组织，但真正参与到知识产权国际化竞争的时间其实也不过20多年。为了改变在全球产业链中的分工地位，知识产权战略的重要性越来越被普遍认同：知识产权的积累成为中国企业“走出去”的护身符，成为参与全球化竞争的基础。一些企业也早在2007年开始就探索如何进一步盘活企业的知识产权资产，充分利用知识产权的竞争属性及资产属性为公司获取直接或者间接经营收入、有效筹划全球专利布局。而创新中国亟需知识产权服务为其稳健发展保驾护航，这正是每位知识产权法律从业者的职业使命。

可以看到，伴随中国知识产权法律服务市场的飞速发展，各个机构也从基础业务趋向高端和多元化、并延展至知识产权法律业务的全链条。整个行业的服务水准在提升，同时见证了每位从业者综合素质上的质的飞跃：

- **外语技能显著提升：**从最早会不会讲英语，到今天能不能用英语把中国法律讲清楚。
- **专业技能纵深延展：**专利代理人开始积极参与到诉讼案的全过程，学习如何运用庭辩技巧将一个复杂法律问题讲清楚。反过来，知识产权律师也要求要既懂诉讼又精专技术，否则碰到技术性强的诉讼案便会一头雾水。对每位从业者而言，将来的趋势是实现自身在专业化上纵深延展。
- **专业视野的加持：**尽管企业的知识产权意识已有很大提升，但知识产权法律从业者依然要帮助企业意识到知识产权法律这盘“大棋”其实有很多重要事项有待细究。企业面对的只是自身业务相关的知识产权问题，而作为知识产权法律人士，平时遇到各行各业知识产权相关的法律问题比企业多、与不同行业和类型的知识产权客户打交道也比企业多、调研对象涵盖知识产权全领域及跨界地带产生的法律难点更比客户多，这些都形成知识产权从业者加持的视野、做好企业的好参谋。
- **文化等更多因素要考量：**法律服务机构越来越感觉到，提供的服务不仅要满足客户的目标需求，还要符合中国的国情和现实，这就涉及不同文化理念下对服务标准的不同评判：是要更讲求过程、还是更讲求结果。服务国外客户时，如何跨越文化差异来跟国外客户有效沟通并取得共识，直接决定双方能否建立起深度信任和顺畅合作。“律师与客户的关系本质上就是一种人际关系，建立起对彼此的信任尤为重要。”铸成律师事务所合伙人陈建民律师强调。

知识产权服务机构对于知识产权实践始终有着“一线”经验,对于客户常见、疑难的问题了如指掌,对于维权中遭遇的障碍也深有体会,在立法方面有足够的发言权。另外,参与知识产权法律法规的制定和修订是从业者的行业责任和社会责任,与经营本身不形成冲突。“从万慧达北翔经验来讲,这方面的参与并不是‘脱离’业务,相反却提高了我们律师和代理人的专业素质、开拓了视野、扩大了我们的影响力。更重要的是,凭借对立法的深度研究和参与,我们可以给到客户更深刻、更有前瞻性的法律意见和建议。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人李森律师介绍。

“我国的知识产权法制建设发展速度确实很快,这种快速发展不可避免地带来一些问题。但是我们整个的知识产权的从业人员,包括我们的知识产权代理机构,至少把这个蛋糕现在做大了。也就是说,整个社会对知识产权的认识的高度,与三十年之前相比那真是不可同日而语。我们现在碰到的问题都是发展中的问题,但是如果说没有这样的市场规模的扩大,这些问题爆发不出来,而且也没有可能去解决,所以我们还是同意先提高、扩大这个市场、加强保护,之后再解决细节和发展中的问题。”立方律师事务所合伙人谢冠斌律师提到。

“我们同时看到,中国知识产权司法保护体系的搭建也日趋完善。2017年以来,我国先后设立了3个知识产权法院、17个知识产权法庭和2个网络知识产权法院,设立知识产权上诉法院的呼声也越来越高,覆盖全国的知识产权法院体系将会越来越完善。在这个过程中,知识产权司法审判工作与知识产权从业者的专业水准均获得了很大程度的提升。”铸成律师事务所管理合伙人司义夏律师说到。

2. 知识产权代理行业重要发展节点

中国的知识产权法律从业者很幸运,赶上了中国飞速发展的好时代,一组数据可以直观地看到这个行业的高歌猛进——从2008年知识产权服务机构只有4千家,到2017年这个数字已攀至3.5万家。知识产权的活跃度确实能很好地反映一个地区的发展程度,因而经济发达省份的知识产权申请量以及知识产权诉讼案件量也通常多于其他地区。相应,这些地区的代理机构也会相较更多。“短期内,这种量的差距尽管不会有根本改变,但近几年国家一直积极鼓励中西部以及东北等地区知识产权的协调发展,那些地区的知识产权发展潜力非常巨大,不仅知识产权绝对增长量不断攀升,其年增百分比也势头很猛。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师指出。

但要孤立、切分地用定性眼光看待知识产权服务机构的发展,“分割线”有点难划:因为这个行业不是步伐整齐划一地从一个阶段整体进入到下一个阶段,每个市场竞争主体有着自己明晰的市场地位、不同

阶段的竞争战略和适合自身的发展节奏。但当这个市场中的领军者回顾行业本身轨迹时,普遍提及的这些时间坐标和重要事件,会对中国知识产权服务行业的发展历程形成一个线性观察:

- 2001年** • 2001年中国加入世贸是第一个关键“分水岭”:国家相继对专利法、商标法、反不正当竞争法等作了全面系统的修订,开始建立符合国际通行规则和中国国情的知识产权法律体系。2001年前后,金杜律师事务所、中伦律师事务所、万慧达北翔知识产权集团的前身、铸成律师事务所、立方律师事务所等如今的行业翘楚先后成立。
- 2008年** • 第二个节点定格在2008年,这一年国家把知识产权保护提升至国家战略高度,这一年也迎来《专利法》的第三次修改,前两次修改分别是在1992年和2001年。相较那两次“被动式”修改,2008年这次大修是这个行业历经8年实践、产生自己的需求和想法后、主动适应国情做出的“主动式”修改。自此,我国商标申请、专利受理加速增长,背后是知识产权服务机构的大力支持。
- 2008~2013年** • 2008至2013这五年见证了很多发展:首先是2012、2013年分别对民事诉讼法和刑事诉讼程序法进行了修改,刑诉虽跟一般知识产权业务关联不大,但跟技术秘密保护、商标假冒侵权这些业务关系很大。2013年这次修法倒逼做技术秘密保护的知识产权法律办案水平有了极大提升。
- 2014年** • 2014年也值得一提,北京、上海、广州知识产权法院相继设立。借助互联网,中国的司法透明大大提升:审判流程公开、庭审全程公开、裁判文书公开。“很多客户找到我们时,已参阅了相当数量的公开案例,这又倒逼律师不能只告诉客户语言上的法律而是要深挖细究实践中的法律。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人李森律师坦言。
- 2017年** • 2017年是我国深入实施国家知识产权战略、加快建设知识产权强国的关键之年。在这一年,中国知识产权实现了量质齐升,彰显了中国创新发展的巨大活力。同时,知识产权相关的纠纷和交易转让等也在加速增长,产业链后端服务市场空间巨大。“整个行业开始反思,在我国专利商标申请量国际遥遥领先的时候,我们专利的质量、品牌的含金量是否客观反映了我们的科技创新和经济实力,垃圾专利、垃圾商标带来了什么样的负面影响?从这些转变可以预言,中国的知识产权法制建设的下一步的改革将直面深水区。”立方律师事务所合伙人宫智民律师认为。
- 2018年** • 2018年是个有趣的年份,具备双重意义:既迎来中国改革开放40周年,又见证了国家知识产权战略实施10周年,中国已走出一条具有中国特色的知识产权发展道路,短时间内知识产权事业获得蓬勃发展,创新主体的知识产权意识和能力获得激发,中国在世界知识产权领域的话语权和影响力均得到提升。“以往企业知识产权诉讼的首选地可能是美英德,现在已有越来越多的企业主动选择在中国诉讼。”北京罗杰律师事务所暨Bird & Bird (鸿鹄律师事务所) 联营团队的合伙人左玉国律师指出。

最高院知识产权庭副庭长王闯在最高法院工作报告解读系列访谈中也曾提到：“司法主导，强调的是在我们国家知识产权双轨制，行政保护和司法保护双轨，其中要突出司法主导的导向型。司法主导，必须强调司法是最终的、权威的，行政执法标准

要向司法标准看齐。”这向知识产权服务机构传达出的导向性信息是：首先，为客户提供各种法律意见和建议时，要特别关注有关的司法判决以及其中体现出来的观点和趋势；其次，要充分利用司法途径协助客户维权。



REUTERS/Issei Kato

2018年7月10日，在世界知识产权组织（WIPO）发布的2018全球创新指数报告（GII）中，中国首次跻身最具创新力经济体20强，排名跃升至第17位。WIPO经济和统计司综合指标研究处处长沙夏·文森特对此评价道，“中国在创新方面的进步令人瞩目，

是唯一一个创新指数持续攀升的国家。”而在该组织发布的2017全球创新指数报告中，中国还位列第22位，位次的提升的确是中国政府这些年对专利质量、对知识产权专业机构服务质量高度重视的必然结果。

聚焦：
知己知彼 重新定义坐标



1. 当下知识产权法律服务市场竞争格局

从ALB近三年的中国知识产权业务排名可以看出：在竞争激烈的知识产权法律服务市场，中国大陆中资机构第一梯队的排名其实变化并不大。从专利领域来看，金杜律师事务所、中国国际贸促会专利商标事务所、方达律师事务所、君合律师事务所“四强”

稳居第一梯队，中伦律师事务所在2018年从第二梯队跻身至第一梯队；从商标/版权领域来看，金杜律师事务所、中国国际贸促会专利商标事务所“二强”稳居第一梯队，中伦律师事务所的商标/版权业务也一并在2018年从第二梯队跻身至第一梯队。

“中伦一直对市场和行业保持高度的敏感性，据此确定业务方向和重点。当我们注意到通讯领域专利诉讼今后会呈井喷态势后，我们会在这方面迅速配备非常强的团队阵容。针对社会对知识产权商业化和价值化的认知越来越深，从传统知识产权产业链条上衍生出的专利运营也是新的业务发展机会。同时，我们对新技术领域也保持密切关注，会打造一个‘泛知识产权’概念，融合人工智能、大数据、云计算等新技术，会对这些做个整体布局。”中伦律师事务所合伙人陈际红律师介绍说。

而从ALB近三年中国大陆外资机构第一梯队的排名可以看出，竞争状态更加激烈。从专利领域来看，跻身至第一梯队机构的平均数量达12家，反观第一梯队中资机构的平均数量仅为5家；从商标/版权领域来看，跻身至第一梯队机构的平均数量为9家，反观第一梯队中资机构的平均数量仅为4家。外资机构在专利领域三年来连续跻身第一梯队的有：贝克·麦坚时、鸿鹄、众达、霍金路伟、孖士打、奥睿、罗思“七强”；商标/版权领域连续三年第一梯队的有：贝克·麦坚时、鸿鹄、的近、霍金路伟、孖士打、罗思、高露云“七强”。

不难看出，中资机构的整体服务水平与外资机构仍有较大差距，但这种差距正在缩短。“整体来看，中国知识产权法律从业者的服务水平已从曾经对欧美从业者的绝对仰视变为如今平等的对视。特别是近两年

随着中国知识产权的迅猛发展，尤其是在半导体诉讼和标准必要专利方面，我们已与美国同行并驾齐驱。”金杜律师事务所国际合伙人竺农范律师指出。

但以上分析仅从ALB近三年第一梯队的排名来看，第二梯队、第三梯队及第四梯队仍有很多发展潜力巨大的中外服务机构，竞争势能不可小觑。从这些市场从业主体的数量、素质能感受到这个行业的激烈竞争，同时中国知识产权法律服务市场这块“蛋糕”也正变得越来越大，特别是伴随越来越多的中国企业“走出去”，在这个过程中他们需要提前掌握相关技术在全球的知识分布情况、提前了解要进入的海外市场会有哪些知识产权风险等等，这些都是这个市场增量的一部分。此外，中国知识产权行业后端市场也正逐步打开，相关纠纷和交易转让等在加速增长。

据全国技术市场统计,截至2017年底,全国共签订技术合同367586项,成交金额为13424.22亿元,同比增长14.71%和17.68%。这些都给这个市场带来无限商机,未来的竞争也势必更加激烈。“总体来看,由于知识产权制度存在很多国际标准,知识产权权利人往往也在全球进行布局,所以知识产权

法律服务也有很强的国际化特征。立方律师在注重为国际化的客户提供中国本土知识产权法律服务的同时,也一直着力为中国客户走出去提供法律管理服务,与很多国际知名同行有着很好的合作关系。”立方律师事务所合伙人谢冠斌律师强调。

2. 行业整体面临的竞争“新变量”与应对策略

与专利代理高技术含量形成的“准入门槛”不同,商标代理这几年遭遇的行业冲击非常大。据一项“2017商标代理机构申请量百强排行榜”显示,前四名分别是中细软、猪八戒、权大师、知果果,2017年这四家的商标申请总量多达51万,同比增长38%,占到2017年中国商标申请总量的10%。

主打企业服务的法律电商、知识产权平台这种“互联网+”新模式的出现,是受到市场欢迎的。但从传统知识产权代理机构角度来看,这些市场“颠覆者”在抢走一部分代理业务的同时,还撬动了资本市场,这点无可厚非,但传统知识产权从业者普遍呼吁的是要保持这个行业的公平竞争环境。“竞争是要有的,但要在一个专业化层面上竞争,这样才能合力把整个行业的专业水平做上去。”金杜律师事务所国际合伙人竺农范律师强调。

这些知识产权电商主打免费申报和担保注册的旗号,加上2017年商标局又宣布商标注册官费下调,从一组2016年到2017年的数据可以看出:商标申请量出现了翻倍增长,这似乎明显超过了根据市场需要的正常涨幅。“短期看,申请量上去了,官方数据很好看,但这个并不反应市场真实情况的泡沫数据,这些商标真的是基于《商标法》第四条所说‘自然人、法人或者其他组织在生产经营活动中,对其商品或者服务需要取得商标专用权的,应当向商标局申请商标注册’

申请的吗?囤积起来的这些商标申请,本身就已是市场秩序的严重扰乱,这不是真正意义上在利用知识产权去强国。”北京路盛律师事务所(罗思在华合作所)合伙人杨熠律师提到。

价格竞争似乎是传统代理机构普遍表达的隐忧,但同时传统机构也客观看待这个现象,认为基础业务出现价格竞争在所难免,因为同质性强且技术含量低。“价格竞争目前来说确实是这个行业面临的一个很大问题,某种程度上扰乱了市场秩序,但每个所都有不同的客户群和对应的价位区间,所以这其实也是个服务机构与客户双向选择的问题。”金杜律师事务所合伙人王茂华律师指出。

“我再补充一个‘知识产权顾问’这个概念,顾问的价值是不仅帮助客户解决问题,还帮助客户有效预防问题。在后期解决问题层面,客户的最终需求与我们的服务价格定位会有一个自然的筛选和匹配过程。我们的价值是体现在前期为客户梳理好知识产权运营战略下会涉及的重要问题、注意事项、以及当客户遇到棘手问题时提供解决方案,至于后期客户落实某个节点的具体问题会选择‘互联网+’那些电商平台提供的某些低价服务,其实对我们来说不太构成实质威胁。说到底,还是一个市场细分问题,以及不同技术含量法律服务的定价问题。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师表示。

3. 专业所与律所知识产权部的竞争差异比

二者在组织架构、运作方式、市场定位、管理模式等方面的确存在差异，但无论专业所还是律所的知识产权部，其实殊途同归都是围绕以下几个问题来共同服务好客户的：
是否以知识产权服务为中心来组织架构？
是否具备调动全所资源服务客户的能力？
是否分工足够细化、为客户提供全方位

服务？是否为客户提供多层次的深度服务？
是否制定了明确的市场定位，提供一站式服务？管理模式是否更加科学、更具针对性？
是否具备稳定的结构确保知识产权服务具有连贯性？在此基础上，铸成律师事务所管理合伙人司义夏律师总结到：

1. 专业所与综合所的知识产权部相比，优势主要体现在以下四个方面：



第一 · 专业所具备明显的“三性”：专业性、指向性、完整性——整个机构从其组织架构的搭建、人员配备及协作机制、内部流程和管理、队伍建设及培训体系、服务层次与市场定位方面都有极其清晰的指向性——为客户提供更加高效、全面、完整的知识产权服务。而律所知识产权部作为律所的一个部门，在事务所的总体规划中难以占据主动地位，系统设计和运行效率上往往带有一定局限性。



第二 · 当一个专业所达到一定规模又采用公司化管理时，就能在知识产权领域为客户提供一个全方位和多层次的“一站式”服务，这对国内、国外大客户来说极具吸引力，因为500强的公司法务通常要管理全球的知识产权，所以他们非常希望在中国能找到可以提供知识产权“一站式”的专业机构，涵盖商标、专利、著作权、域名、商业秘密、不正当竞争、消费者权益、产品责任、广告、诉讼仲裁、公司、劳动法、商事调查等知识产权业务的全部领域。



第三 · 专业所的支撑体系更加完善、效率也更高。专业所在内部系统的搭建、考量因素、运营等等，一切都围绕知识产权，而综合所的知识产权部的应用软件除了满足自身知识产权部门需求外，还要顾及事务所的整体管理架构。特别当面对疑难、重点客户的特殊要求时，专业所能有效调动所内领域资源群策群力、共同攻克难关，而律所知识产权部则大多限于本部门资源的调动，难以形成如此合力。



第四 · 专业所更能为人才提供一个知识产权领域专家的上升通道、提供一个更适合知识产权专才健康、快速成长的平台。专业所里每天接触的任何业务、客户、市场资讯、培训全都围绕知识产权，且所有资源都是开放和共享的，这种全浸式执业环境是很好培育知识产权专家的沃土，是知识产权专才健康、快速成长的优选的平台。

2. 专业所相较综合所的知识产权部也具有一定劣势，主要体现在以下两个方面：



第一 · 综合所有更多的客户资源。跨业务部门之间的交叉推荐，往往带来很多新的业务机会与潜在客户。



第二 · 综合所能及得到其他业务部门的支持。现在很多客户的要求是，不仅要提供优质的知识产权法律服务，还要精通知识产权行业相关业务，比如涉及的商法领域——综合所的公司部等部门就会及时提供支持，而专业所则多半要自己做很多探索。

从律所的知识产权部角度看，以金杜律师事务所为例，其最显著的优势是金杜强调公司化运营，所以当一个大案子来，金杜从来都不会出现合伙人或律师“单打独斗”的方式。

“律所公司化运营在不同社会发展阶段会产生不同效果，但至少现在看来，金杜这种公司化运营是我们一个竞争优势，特别是大的诉讼案会体现出我们的优势，我们可以动员团队里最好的资源，把诉讼经验丰富的律师、技术背景强的代理人、有过实战经验的退休法官或审查员集合在一起，最后得到一个比较好的结果。”金杜律师事务所国际合伙人竺农范律师介绍。

“金杜这种公司制管理基因实际上与知识产权运作也是非常匹配的。公司化管理加专业化分工，是金杜保持第一梯队的原因。”金杜律师事务所合伙人王茂华律师补充道。

公司制管理是金杜的基因，而万慧达北翔知识产权集团本身就是从公司来的。万慧达北翔发现公司制这个管理属性是把“双刃剑”：一个大项目上来，是能有很多人进来从而确保给客户最好的服务，但中间也增加了很多管理成本，包括之后如何结算也是个利益分配的问题。“所以，如何最大化公司制运营的优点、弱化其缺点，是我们下一步需要认真考虑的。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师说。

“公司制管理也并不等价于团队大规模作战，这种体制只是在效率和可行性上确保平台资源的整合和统筹分配。团队人员配比，更多是个“度”的问题，因为要给客户提供的是最优质的服务，而非最贵的服务，所以两个“恰当”彰显“度”的拿捏：一个是恰当的人员，即提供服务的这个人恰当，他的专长完全匹配客户需求，而非根据项目来源或客户来源来定；另一个是恰当的阵容，即提供服务的团队阵容是恰当的，大团队作战看上去强势，但不必每个项目都兴师动众，跟客户讲清楚哪种人员配备组合性价比最高、最合适客户，才是最重要的。”铸成律师事务所合伙人陈建民律师指出。

“立方律师事务所一直秉承一个团队的做法，整个律所根据律师的专业特长会分成不同的业务部门，但是在面对客户服务的时候，我们会迅速组成一个最适合的项目组，包括不同部门的专业律师，比如有一个客户需要我们协助处理标准专利的许可谈判，我们会包括专利分析人员负责CC，公司律师负责协议，反垄断律师负责FRAND策略等等，这样可以最快速的响应客户的需求。这也是立方能保证在团队整体规模不是最大的情况下可以打大仗的诀窍。”立方律师事务所合伙人谢冠斌律师透露。



REUTERS/Regis Duvignau

4. 中外知识产权服务机构的竞争差异比

如前所述，中外知识产权服务机构在整体水平上仍存在差距，但其实外资机构在中国的市场定位与发展策略也与中资机构存在不同。

以最早一批进入中国市场的罗思知识产权咨询机构为例。罗思1992年在英国成立，作为最早进入中国市场的国际知识产权管理咨询机构，几乎见证了中国知识产权保护一路发展的历程。如罗斯创始人所说，“我们是为跨国权力人提供国际化的知识产权服务、帮助他们顺利进入新兴市场。因为在东南亚、非洲等新兴市场，权力人很难在当地找到靠谱律师为他们扫清合规障碍，所以罗思会在这些市场布局，依靠其全球网络和先进经验为跨国客户提供全方位的知识产权服务。”

罗思90年代初进入中国时，中国的知识产权立法虽涉及商标、专利、著作权和反不正当竞争法，但社会整体对于知识产权保护的认知和执法仍处于起步阶段。据北京路盛律师事务所（罗思在华合作所）合伙人杨熠律师介绍，在中国的外国知识产权服务机构往往面临一种“双面夹击”：一方面客户要求其服务质量保持国际一流水准，另一方面客户要求其价格要足够本地化。随着知识产权意识的不断加强，今天看来，这个问题已得到一定程度的缓解。

用今天的眼光看待中国潜力巨大的知识产权法律服务市场，定位在咨询机构的罗思更多考虑的是如何在商业上助力客户发展，而不仅仅限于提供知识产权法律方面的咨询。

“特别是2008年金融危机后，大量公司客户的财务总监或者CEO直接找到我们，对话的不再是公司法务了。财务总监与CEO想听到的一定不是法言法语，而是我们提供的法律建议如何在商业图景里变现、知识产权怎样能给企业带来利润。换言之，法律作为‘武器’怎样在商业运营中彰显价值、怎样为商业服务。这也透露了罗思的‘愿景’：我们希望成为知识产权领域的‘麦肯锡’。”据北京路盛律师事务所（罗思在华合作所）合伙人杨熠律师介绍说。

北京罗杰律师事务所暨Bird & Bird（鸿鹄律师事务所）联营团队合伙人左玉国律师也介绍说，“以鸿鹄为例，现阶段鸿鹄在中国的业务定位可能更多是关注‘走出去’却遭遇知识产权壁垒的中国企业。”

“成熟国家的一些先进服务中介机构进来，对我们来说既是挑战，也是很好的共同发展机会。在与一些先进代理机构合作的过程中，我们学习到很多先进的经验和做法。从中国的客观情况来看，本地服务机构除了研发能力、技术创新能力、文化创新能力、品牌创建能力以外，整个行业的服务质量、能力、水平、视野，也都需要再上一个台阶。”立方律师事务所合伙人张斌律师指出。

5. 客户新需求驱动的业务升级、商机及从业者做出的思考

客户需求驱动的服务升级，一直是传统知识产权服务机构最为追求和坚持的。一方面，新需求催生了很多知识产权新型业务，另一方面，新需求也助推知识产权服务机构进行服务升级，重新定位。中国知识产权法律服务市场蕴含巨大商机，已成行业共识，延展出来的新业务机会主要集中在：

TMT知识产权市场的服务空间有待开发

当下网络游戏产业呈现空前繁荣，网络游戏的知识产权保护也显得愈发重要。近年来，网络游戏侵权案件成为司法实践中的热点。当这个行业在法律层面尚未制定清晰顺畅的利益分配规则时，各种侵权纠纷层出不穷。但中国目前的TMT市场还不小，这个市场不大的原因可能是知识产权还未完全体现出来作用。

国企的知识产权预算逐渐放宽

大部分传统国企在知识产权管理方面仍处于起步阶段，与国外大企业或者国内高科技企业相比，还处于较低水平。但国有企业现在对知识产权的需求愈发刚性，因为这些年国家层面一直在倡导知识产权强国战略，国资委也对国有企业知识产权管理架构设定了具体的硬性指标。这两年，国企也开始通过招标来选择知识产权法律服务机构，这对行业来讲无疑提供了巨大商机。但国企的知识产权法律服务尚存很多变数，有些国企可能一开始呼声很高，但因其内部知识产权管理架构的设立会牵扯很多内部复杂关系、且涉及市场地位的重新规划，这些复杂因素也都要一并考虑。

IPO企业拟上市可能出现的“专利窟窿”

一些拟IPO企业在上市冲刺阶段受到国内外同行、竞争对手关于主营业务产品的专利权诉讼或仲裁事项，不少IPO企业倒在“专利”门前。其实，“专利窟窿”越早填补越好，但如果让知识产权律师提早介入、帮助企业预防“窟窿”出现，则是最理想的，这对于知识产权法律服务机构的商业机会也更多一些。

品牌保护战略的整体打造

有的企业过去的商标战略比较单一，从原来的B2B到B2C，会有大量产品要上市、企业也要走向全球，因此其整体的品牌战略需要重新规划调整。那么在企业重要转折阶段，品牌保护战略如何制定？跟国际如何接轨？这些都为知识产权法律从业者提供了业务机会。

本土对接国外企业的全球购

有些国外企业在全球不停收购，作为其在中国本地的服务提供机构，可以利用“服务半径更近”的优势负责与其在中国的其他子公司对接业务，满足这些子公司的各种知识产权需求。同时，也要协助企业总部在中国收购过程中做知识产权尽职调查，包括后期的并购谈判、知识产权资产转移、知识产权许可服务、外汇海关等等。

知识产权资产的管理和运营

现在很多企业面临如何对其闲置专利进行有效评估、进而充分运营的需求。现在还有一个趋势是，当新技术研发成本和周期不断上升，当竞争对手的专利壁垒越来越难以攻破，很多企业不再搞自主研发、而倾向收购技术或并购企业来迅速占领市场。那么，收购过来的这些专利如何管理、运营、实现商业价值？这里面就涉及大量律师工作，包括权益归属（定性问题）、估值（定量问题）等的界定，还可能就某些遗留的争议律师要代表企业与被收购方进一步谈判。另外还有一些企业转移的全部资产均为无形的知识产权资产，这样的企业注册资本很低、但里面涉及很复杂的作价原则和后续保障等问题，但这些也都是业务机会。“立方律师事务所作为致力于提供一站式知识产权法律的机构，较早介入知识产权的管理和运营业务，除了为企业的知识产权管理战略提供法律服务之外，一直为一些企业的知识产权许可、运营、资本化提供全程服务。”立方律师事务所合伙人宫智民介绍。

与高校对接资源实现双赢

目前，也有不少院校主动找到律所或专业所，想在其现有客户群里定位能对接他们项目的目标客户，某种程度上，律所成为了一个中介，在帮助院校研究其目标客户群体并提供相应资源，这也不失为一个新的业务机会。“这些业务机会，从经济生长上讲，利益是远超做专利申请收的服务费的。所以，未来企业的知识产权业务可能更多将转向运营层面，很多企业也都专设了运营部，专门负责买专利卖专利、做许可及被许可。”铸成律师事务所合伙人陈建民律师指出。

面对商机无限的市场增量,知识产权法律从业者也对客户提出了期待:

就国内市场而言,市场主体主要分为两类:国企和高科技企业,二者特点分明。国企领导下的知识产权项目会走竞标流程,一竞标就会比价格,当价格上升至重要考量因素后,其实是很难拿到一个高质量的知识产权服务的。如果国企想获得与外企同等知识产权服务的话,就要肯在知识产权成本投入上做出一个质的改变。

国内高科技企业的知识产权意识非常令人鼓舞,而且很多地方这些企业甚至走到了国内知识产权法律服务机构的前面:

这些企业他们的知识产权诉求通常很明确,首先会对业务有分级,基础业务会找一般服务机构,高难业务会找行业领先机构;其次他们对机构的服务要求也有明确期待,会把领先机构的专业服务用在他们业务的“刀刀儿”上。另外,这些高科技企业也很舍得在知识产权上投资,但现在的一个较大问题是:这些企业感觉在某些方面,他们并没有得到一个令人满意的知识产权服务,因为这些高科技企业的管理层包括总法很多都有海外经验,在知识产权意识和对知识产权法律方面的了解与欧美同行是旗鼓相当的,所以在接受国内知识产权服务机构的服务时多少会感觉有很多不到位之处。这是一个很值得国内知识产权法律从业者关注和思考的一个问题。

面对客户随时微信提问的“新需求”,我们在向客户解释律师服务的真正价值:

企业的一大痛点是其知识产权团队的人员流动较大,前一个人走了,接替的人就对之前的情况完全不了解,如果重新建立管理文档是很麻烦的事,但如果服务机构为企业开发一个好用的专利管理界面或现成的工具如今,那无论人员怎样流动,新来的人都会对一切进度一目了然。随着微信成为最常用的沟通方式,开始有不少客户随时微信抛来问题,这个律师费又该怎么计算?是很多律师目前非常头疼的问题。有个段子说的是:有人请一位老工程师去解决一个技术难题,老工程师用粉笔在一处画了圈,示意问题所在,并要价1000美元,别人不理解,认为画一个圈就收1000美元不免太夸张,老工程师解释道,画一个圈只收1美元,知道圈画在哪里收999美元。“如何向客户解释清楚律师工作中‘1美元’与‘999美元’的差别,是当下一个比较大的挑战,这里面也涉及很高的沟通成本。通过‘技术+法律’这种呈现,客户就比较容易理解和使用,也会对开发这套管理系统的律师形成依赖。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师指出。

展望：

机遇挑战并存 如何转危为机



1. 中国知识产权服务市场的体量及现存问题

品牌大国高速发展下的隐患

自2001年中国加入世贸后,代理行业开始逐步放开,但同时也带来新的问题:专利代理还可控些,商标代理资质的“零门槛”一下导致局面一度失控:截至2017年我国商标代理机构已超过33000家,商标注册申请量高达574.8万件,我国商标申请总量的增量占到全球增量的80%以上,成为名副其实的“品牌大国”。但透过这些数字带来的冲击,如果按照商标局实际工作的时间换算不难发现,差不多平均每秒就有一个商标在申请。

与高频率商标申请率并存的是商标的高拥有量:截至2018年上半年,我国商标累计申请量3142.8万件,累计注册量1939.5万件,有效注册商标量1680.7万件,亦即平均每6.1个市场主体拥有一个有效商标。“市场这种虚假繁荣挺可怕的,虽然对于从业人员来讲意味着业务机会,但这种突增给审判员和法官都带来不小的压力,因为每个案件都有严格时限,这样就导致重要的案件很难得到充分重视,一定程度上造成了案件审理质量被稀释,这个是目前行业面临的一大挑战。”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师指出。

尽管如此,2017年代表着中国商标业务的重大转折:商标诉讼一审数量首次超过去工商投诉的数量。据统计,2017年商标民事案件为37946件,十倍于10年前的量。该如何看待这十年的变化?该如何解读诉讼数量首次超过工商投诉数量?据北京路盛律师事务所

(罗思在华合作所)合伙人杨熠律师认为,“假冒案子看似减少了,但其实是侵权行为越来越隐蔽了,这就需要法院对此做出认定。另外,知识产权法院设立后,知识产权司法裁判体现出更加专业化和精细化的裁判趋势。特别是在商标法修改后,侵权损害赔偿金额有了显著提升,这些是知识产权保护力度加大的体现,从而树立了权利人维权的信心。”另据一组数据显示,2017年商标行政执法办案量共计3.01万件,涉案金额高达3.33亿元。可以看出,全社会的知识产权保护意识有了较大提升,诉讼数量首次超过工商投诉数量,确实可见权利人在将去法院诉讼作为首选途径。

专利大国的专利质量堪忧

“置身于当今的知识经济时代,知识产权开始成为中国企业的刚需,知识产权价值业已凸显。但仅从去年的发明专利申请量来看,138.2万件中不知将来会有多少可能成为所谓的‘垃圾专利’?继而又会产生哪些无形后果?”金杜律师事务所国际合伙人竺农范律师抛出了这个问题。

根据《专利法》,发明专利的申请授权需要进行实质审查,而对实用新型专利和外观设计专利只需采取形式审查的方式,只要申请不违反专利法的排除性规定,审查机关就必须授权。不进行实质审查的目的是为了节约社会公共资源,这也是许多国家通行的做法。据悉,国家知识产权局复审委受理无效专利申请占年专利申请受理总量的1%左右,这一比例与欧美接近。



REUTERS/ Miro Kuzmanovic

“除了垃圾专利的存在,大家还应当注意在不同的行业,随着技术的发展,由于企业专利战略的不同,导致专利的价值应当被重新认识。比如手机产业,一个产品中有数万个专利,如果任何一个权利人就可以凭借这个专利索赔天价,要求禁令,那么这个产业可能就没有继续生存的可能性。手机行业的专利显然不能等同于医药行业的专利,一个新药可能就一个专利,这个专利的价值是不是更高一些呢?”立方律师事务所合伙人谢冠斌律师针对这个问题也提出了自己的思考。

另据中国美国商会年度白皮书“2018美国企业在中国”显示,中国的专利质量仍然

令人担忧,特别是实用新型专利的质量。商会对国家知识产权局最近取消财政激励的措施和计划表示赞赏,因为财政激励导致出现大量不当的实用新型专利的申请和授权,其中许多申请动机仅仅是为了获得财政补贴。商会建议政府可以采取其他方式提高专利质量,比如《专利法》的修订案可以对实用新型专利的创造性设置更高的标准要求;限制对实用新型专利的救济(尤其是禁令性救济和侵权赔偿);在实用新型专利的专利权人启动侵权诉讼程序时要求对该实用新型专利进行审查和评估;并且限制实用新型专利的可转让性。商会强调,要激励真正的创新并做到对法律主体的公平对待,需要建立适当的制度和机制。

2. 推动中国知识产权行业调整与升级的内外因

近年来,在5G标准的制定、通讯、移动支付等细分领域陆续产生了中兴、华为、腾讯等全球领先的高科技企业,中国力量的崛起已是不争的事实。科技的高速发展与商业模式的创新使得众多传统行业发生了颠覆性的结构变革与行业布局的调整,具体到知识产权领域,体现在国内代理机构与中国企业在世界贸易中的比重同步增大,知识产权业务结构呈现出外内业务与内内业务的大规模增长趋势。一定程度上说,知识产权的行业特性决定了整个行业与最前沿的科技、经济发展乃至国际政治形势都息息相关,“走出去”战略也将一定程度上促使各大代理机构随着我国科技发展与产业结构的变革调整业务方向和发展战略。

对于中国企业来说,不仅驻足国内市场,在国外注册商标、专利、实现知识产权维权的势头也日益强盛。在寻求国外知识产权法律服务的时候,这些中国企业通常会优先依靠培养出长期信任关系的国内所。如果国内所在目标国有分支机构的,则全盘业务通过该国内所进行;如若没有分支机构的,则由国内所代理其业务,联系目标国代理机构进行。无论是以哪种方式合作,国内代理机构都是这些企业的首选,而中国国内代理机构的业务水平与专业程度也是决定“走出去”战略能否顺利实施的关键。

“走出去”的中国企业多为高科技知识密集型的,知识产权意识很高,其中很多企业甚至很早就开始就探索如何有效盘活企业的知识产权资产,如何充分利用知识产权的竞争属性和资产属性,如何进行全球的专利布局,如何避免在“走出去”过程中遭遇知识

产权壁垒。面对这样已经把知识产权法律研究通了的客户,他们找法律服务机构时不再是想听律师对某个中国法的解释,而是一定带着某个新型疑难问题或者法律尚未明确规定的问题。知识产权法律从业者要做的就是从现行法律中找到对这个“中间地带”问题的最有利的解释及不利的条款,此外基于行政方面的司法实践各地不甚统一,还要在海量案例中总结出对这个“中间地带”问题可能会有的审判趋势,揣摩立法者对此可能产生的立法意图,最后从国家政策走向层面再进行斟酌和把握。

“面对高科技企业的这种需求特性,服务机构首先要在知识产权业务各个领域深耕多年,然后再辐射到那些跨界知识产权业务中,比如竞争法中的知识产权、TMT中的知识产权等等,在此基础上提供涵盖其公司治理方方面面的‘一站式’法律服务。要提供这种服务,机构必须储备复合型人才。”立方律师事务所合伙人宫智民律师指出。

时代在不断向前发展,随着愈加激烈的行业竞争,知识产权顾问的角色也正被越来越多代理机构采纳,如何为客户提供更多附加值和独特优势的服务,是行业内保持竞争力的根本。相较以往的代理人或律师,知识产权顾问这个服务维度呈现了更加立体的延展趋势——立足客户在新时期出现的各种知识产权法律问题,除了提供获权、确权、行政保护和司法保护等服务外,其“顾问”范围还会延伸到知识产权管家服务、品牌战略规划服务、甚至知识产权课题研究、专业培训及研讨等等,角色非常多元,当然,这也给知识产权从业者提出了更具挑战的要求。

3. 新科技变革给行业带来的机遇与挑战

随着中国综合国力的迅速崛起,特别是《中国制造2025》国家战略的发布和政府的大力推动,国家将集中投资于人工智能和大数据分析等尖端技术,到2025年推动国内制造业转变为高附加值产业,还提出工业机器人和手机零部件等个别品类提升本国制造比率的目标。在此背景下,特朗普签署备忘录,并在采访中称,将在不久的未来向中方开出大额知识产权罚单。贸易摩擦对于中美知识产权与科技服务业的发展或许将是一次历史机遇,倒逼中国进一步增强自主知识产权能力、创新能力,促进中国知识产权保护更为强劲。

在这个大背景下,当知识产权法律服务市场进一步打开,我们在迎接市场机遇与发展潜力的同时,是否评估好了各项挑战。“人工智能技术是会给法律行业带来深刻影响,但核心法律工作不会被取代,所以现阶段

人工智能技术不是我们的竞争对手,而是提升律师工作效率的好助手。真正的竞争还是来自同行,一个层面是现阶段无法消弭的价格竞争,另一层面则是聚焦在法律服务质量和团队综合实力的业务竞争。”中伦律师事务所合伙人陈际红律师指出。

“法律服务也一直有其自身规律,人与人的沟通也远胜人与机器的沟通。面对人工智能技术带来的冲击,其实不必惊慌。”铸成律师事务所合伙人陈建民律师补充道。

“人工智能时代的到来也促使我们重新思考我们能为客户提供的最有价值服务到底是什么?”万慧达北翔知识产权集团高级合伙人黄晖律师提醒道。

“尽早利用人工智能技术提升工作效率和服务能力是一定的,我们应该笃信伴随行业的快速发展,一定会衍生更多的法律服务机会。借助人工智能和大数据数据,资深法律从业者的创造性思维和丰富经验定会‘如虎添翼’,法律技能更关乎的是基于经验与数据做出的准确判断。”北京罗杰律师事务所暨 Bird & Bird (鸿鹄律师事务所) 联营团队的合伙人左玉国律师认为。

4. 面对趋于同质的竞争，如何“弯道超车”

知识产权越来越是创新发展的刚需、国际贸易的标配、经济结构优化的战略资源。知识经济在提供前所未有历史性机遇的同时，知识产权代理机构也从中预见到了广阔的业务前景，企业对专而精的知识产权法律服务需求也势必水涨船高。

而面对趋于同质的竞争，服务质量和时限管理水平始终是衡量知识产权服务机构综合实力的关键之一。随着中国知识产权法制的完善，以及中国与国际规则的接轨，代理机构业务量的大规模增加、国内外客户大宗业务频繁出现、服务机构部门的组织

结构、流程设置和人员配置也日趋细化和科学化。单纯依靠作业人员通过纸质文件进行时限和服务质量的管控已无法满足业务增长和客户需求水平提高的要求。由此，高效率、低风险、体系化的流程管控体系成为代理机构发展壮大、追求卓越的必然选择。

“在竞争愈加激烈的当下，优势所势必继续保持优势，没有优势的所也不代表就没有机会：新领域在不断出现，抓住一个合适的点，有可能就会迅速成长为某个领域的专家。”铸成律师事务所合伙人陈建民律师断言。



