

深圳新型储能企业出海知识产权 保护实操指南

编制单位：深圳市电池行业协会

编制时间：2026 年 9 月

目 录

第一章 企业类型与重点风险自检	1
1.1 企业类型自检表	1
第二章 海外权利布局与主体一致性	2
2.1 海外布局“三张底图”	2
2.2 主体一致性核验	2
第三章 分类型企业海外知识产权策略	4
3.1 技术型企业	4
3.2 集成型企业	4
3.3 工程型企业	4
3.4 贸易/品牌型企业	4
3.5 服务型企业	4
第四章 企业内部知识产权管理体系建设	6
4.1 管理制度框架	6
4.2 岗位与职责	6
4.3 年度管理闭环	7
4.4 培训与意识提升	7
4.5 经费保障	8
第五章 六维度风险评估与分级	9
5.1 风险分级与处置优先序	9
5.2 三张评估样例卡	10
第六章 出海实操清单	11
6.1 出海前 90 日清单	11
6.2 新市场进入/投标清单	11
6.3 收到警告/投诉后 72 小时清单	11
6.4 诉讼/仲裁阶段清单	12
6.5 结案与复盘清单	12
第七章 重点海外市场知识产权环境与风险卡	13
7.1 重点国家和地区风险卡	13
7.2 主要法域要点	13
第八章 多主体协同与全流程响应机制	16
8.1 RACI 职责矩阵	16
8.2 响应时限	16
第九章 知识产权管理工具模板	17
9.1 海外知识产权台账模板	17
9.2 FTO 检索报告模板	17
9.3 商标使用证据收集模板	17
9.4 商业秘密分级管理模板	17
9.5 资料外发审批模板	18
9.6 供应商知识产权担保模板	18
9.7 合同知识产权条款审查清单	18
9.8 外部文书接收与登记模板	19
9.9 主体一致性核对表	19

9.10 应急响应流程卡	19
第十章 纠纷应对演练脚本	20
10.1 演练准备	20
10.2 演练流程	20
10.3 演练评估与改进	20
第十一章 外部合作资源遴选与对接流程	21
11.1 公共服务机构	21
11.2 专业服务机构遴选	21
11.3 技术与专家资源	22
11.4 外部资源对接路径	22
11.5 外部资源与获取路径速查	22
第十二章 指南落地与持续改进机制	24
12.1 落地三个阶段	24
12.2 实施责任与考核	24
12.3 持续改进	24
第十三章 不同出海模式下的知识产权风险组合	25
13.1 自营出口模式	25
13.2 经销商模式	25
13.3 海外设厂或合资模式	25
13.4 并购或投资标的模式	26
13.5 模式选择与风险组合对比	26
附录 A 管理模板索引	28
附录 B 落地进度跟踪表	28
附录 C 六维度风险评估评分表	28
附录 D 重点法规与规则索引	31

使用说明

本指南依据《深圳新型储能企业海外知识产权状况调查报告》的实证发现与研究成果编制，面向深圳新型储能产业链企业（技术型、集成型、工程型、贸易型、服务型），将研究结论转化为可执行的步骤、清单与模板，按企业类型选读、全流程动作、风险卡片、管理模板、外部资源编排。

建议按以下顺序使用：

1. 对照第一章自检表确定企业所属类型，定位第二、三章对应的重点风险；
2. 阅读第四章企业内部管理体系建设，明确制度、岗位与预算保障；
3. 对照第五章六维度评估方法完成本企业风险自评，确定风险等级与处置优先序；
4. 按第六章五张清单执行出海前准备、收到警告后的应急响应及日常争议处理；
5. 针对目标市场查阅第七章风险卡与程序要点；
6. 使用第八章内部协同机制（RACI 矩阵与响应时限）搭建内部应对流程；
7. 将第九章管理模板嵌入日常知识产权管理；
8. 参考第十章演练脚本组织内部演练；
9. 有纠纷需求时，查阅第十二章外部合作资源遴选与对接流程，对接律所与保险等外部机构。

提示：本指南涉及的法律法规与程序规则会动态调整，风险卡、程序要点与法规索引均为参考工具，企业实际办理

前应向所在法域当地执业代理人核实最新意见；典型案例中未审结案件的分析仅基于公开材料，不构成法律意见。

第一章 企业类型与重点风险自检

深圳新型储能企业按海外经营方式可分为五类，不同类型的企业的权利布局形态与主要风险点差异明显，需采取不同的保护策略。

表 1 新型储能企业类型与重点风险

企业类型	典型业务	核心风险	重点动作
技术型	电芯、材料、BMS、PCS、热管理研发	专利布局薄弱、FTO 缺口、专利池许可主张	做 FTO、建专利组合、防核心专利风险
集成型	储能系统/整柜、系统集成与交付	多技术来源权利叠加、总包合同 IP 条款、交付阻断	供应链权利核查、合同 IP 审查
工程型	EPC、安装、运维、项目总包	资料外发、投标披露、经销商抢注	资料外发审批、投标保密管理
贸易/品牌型	跨境电商、海外品牌运营、经销代理	商标抢注、平台投诉、主体不一致	目标市场商标注册、经销商商标约束
服务型	检测、认证、咨询、软件服务	商业秘密、软件著作权、客户资料	分级保密、源码/数据权属约定

1.1 企业类型自检表

表 2 企业类型自检表

序号	自检项	是	否
1	本企业是否已有产品/技术销往海外市场？	☐	☐
2	海外销售主体与专利/商标登记主体是否为同一主体？	☐	☐
3	是否已就重点出口型号开展 FTO 检索？	☐	☐
4	是否已按目标市场分别申请商标？	☐	☐
5	经销/总包合同中是否约定商标归属与资料返还？	☐	☐
6	是否建立外部文书接收与登记制度？	☐	☐
7	是否制定海外纠纷应急预案并演练？	☐	☐
8	是否与海外律所/代理机构建立合作？	☐	☐

说明：以上 8 项如任一勾选“否”，请对照对应章节补齐。第 2、5、6、7 项为高频薄弱点，应优先处理。

第二章 海外权利布局与主体一致性

实证调查显示，深圳企业海外专利以申请为主、进入目标市场并获得授权的比例偏低；在检索的 27 家样本企业中，有美国专利公开或授权记录的 22 家企业里，14 家的专利分属两个及以上集团内主体。权利登记主体与海外经营主体脱节，会在纠纷发生时直接导致维权资格断裂。

2.1 海外布局“三张底图”

企业应建立并保持以下三张动态更新的底图，做到“自己有什么权利、在哪里、谁持有、何时到期、销售主体能否主张”一目了然。

表 3 海外布局“三张底图”

底图	核心字段	更新频率	用途
专利台账	申请号、国家、类型、法律状态、年费期限、权利人、实际销售主体	每季度	FTO 核查、风险定位
商标台账	商标、类别、国家、注册号、有效期、使用主体、续展日	每半年	防抢注、品牌保护
商业秘密清单	技术/经营秘密、密级、接触人员、外发记录、返还/销毁记录	每月	证据留存、离职管理

2.2 主体一致性核验

对每一海外销售主体，逐项核验其是否具备主张相应权利资格。常见情形与处理方式如下：

表 4 常见情形与处理方式

情形	风险	处置
销售主体=权利登记主体	风险最低	保持，留存许可/权属证明备查
销售主体≠集团内主体	维权资格断裂	签订集团内许可并办理当地登记，或将权利转入销售主体
商标由经销商/代理抢注	品牌被反制、平台被投诉	在经销/代理协议中禁止其以自身名义申请商标，并约定归还义务
技术资料交总包/分包商	商业秘密泄露、二次使用	资料外发审批、限定用途、约定返还/销毁与违约责任

具体管理动作：

（1）在年度知识产权盘点中增加“主体一致性核对”环节；

（2）新设海外销售主体时，同步办理相关专利、商标的许可或转让登记；

（3）涉及海外纠纷时，第一时间向深圳分中心提供相关资料，缩短境外律师了解企业权利状况的时间。

第三章 分类型企业海外知识产权策略

3.1 技术型企业

以核心专利组合构建为首要任务。围绕电芯材料、电芯结构、BMS 算法、热管理、PCS 拓扑建立专利组合；对拟出口型号开展 FTO 检索；跟踪海外专利池（如 Tulip、LiFePO₄+C 许可平台）主张的权利，评估无效检索与交叉许可空间。

3.2 集成型企业

重点核查多技术来源的权利叠加风险。对电芯、PCS、BMS 等外采部件，要求供应商提供知识产权担保；在总包、项目合同中明确 IP 归属、侵权责任划分与资料返还；对整柜、系统级方案申请自身专利。

3.3 工程型企业

防范交付过程中的资料外流与抢注。建立资料外发审批与登记制度；投标与演示材料仅披露必要信息；在经销/代理协议中约定商标、技术资料的使用范围与归还义务；跟踪经销商抢注风险。

3.4 贸易/品牌型企业

商标先行。进入目标市场前完成商标查询与注册；将商标条款写入经销协议，禁止经销商抢注并约定撤销/归还配合；建立平台投诉应对预案（亚马逊、eBay 等）。

3.5 服务型企业

以商业秘密与数据权属为核心。对客户资料、检测数据、软件源代码分级管理；合同中约定成果权属、保密义务与竞业限制；对外披露使用脱敏版本。

按规模调整，中小企业优先做三件事：权利台账+重点型号 FT0+商标；龙头企业增加专利组合、专利池应对与标准必要专利跟踪。

第四章 企业内部知识产权管理体系建设

海外知识产权保护不是法务部门单独的事务，而是需要嵌入研发、采购、销售、交付全流程的管理动作。本章给出企业可落地的管理体系建设框架。

4.1 管理制度框架

企业应根据自身规模建立四级制度体系：一级为《海外知识产权管理办法》（总纲）；二级为配套制度（专利管理、商标管理、商业秘密管理、合同管理）；三级为作业规范与清单（FTO 流程、资料外发审批、文书登记）；四级为模板与表单（第八章 10 类模板）。

表 5 企业管理制度框架

层级	文件名称	核心内容	适用对象
一级（总纲）	海外知识产权管理办法	管理目标、组织架构、职责分工、奖惩	全员
二级（制度）	专利/商标/商业秘密/合同管理制度	申请、维护、使用、保护、转让、违约	法务/IP、研发、业务
三级（规范）	FTO 流程、资料外发审批、文书登记规范	作业标准、审批路径、时限	研发、业务、法务
四级（表单）	10 类管理模板	登记、核验、审查、记录	执行人员

4.2 岗位与职责

中小企业可由法务或行政人员兼任海外 IP 管理岗，明确唯一责任人对接；中型企业应设专职 IP 专员或经理；大型企业应设 IP 部门，配备专利工程师、商标专员、商业秘密管理员，并设海外 IP 负责人向管理层汇报。

表 6 岗位与职责

岗位	核心职责	关键产出
海外 IP 负责人	统筹海外 IP 战略、资源调配、重大事项决策	年度 IP 规划、重大案件决策
专利工程师	布局规划、FTO 检索、专利维护、	专利台账、FTO 报告、无效分析

岗位	核心职责	关键产出
	无效检索	
商标专员	海外商标查询、注册、续展、使用证据	商标台账、注册清单、证据包
商业秘密管理员	密级划分、接触管控、外发审批、离职管理	秘密清单、审批记录、脱密记录
合同 IP 审查人	合同 IP 条款审查、供应商担保、争议条款	合同审查清单、担保文件

4.3 年度管理闭环

建议按季度小盘点、年度大盘点运行，形成闭环：

表 7 年度盘点管理闭环

频次	动作	输出
每季度	更新专利/商标台账、年费监控、重点型号 FTO 复核	更新后的权利底图、FTO 复核记录
每半年	组织一次纠纷应对演练、更新重点市场风险卡	演练记录、风险卡更新版
每年	年度 IP 盘点（含主体一致性核验）、合同审查复盘、培训	年度盘点报告、主体一致性核对表

年度盘点重点：

- ①权利底数是否清晰；
- ②权利主体与销售主体是否一致；
- ③年费是否足额缴纳；
- ④商标使用证据是否留存；
- ⑤合同 IP 条款是否到位；
- ⑥上一年度风险整改是否完成。

4.4 培训与意识提升

建议按岗位分层培训：管理层侧重风险底线与资源投入；研发侧重研发记录、FTO 与专利规避设计；业务与销售侧重商标抢注、资料外发与经销条款；法务侧重响应流程与外部资源对接。培训记录应留存课件、签到与考核结果。

4.5 经费保障

企业应在年度预算中单列海外 IP 经费，覆盖：专利申请与维护费、商标申请与续展费、FTO 与检索费、律所顾问费、保险费、培训与演练费、应急响应储备金。中小企业可优先保障“商标申请+重点型号 FTO+保险”三项。

第五章 六维度风险评估与分级

企业对出海项目或产品按下列六维度自评，每项 1—5 分，5 分为风险最高。六维度统一命名为：权利冲突可能性、产品暴露程度、程序与救济影响、合同缺口、证据准备度、外部资源可得性。

评分采用“等权总分 + 加权综合值 R + 修正规则”双轨：等权总分（6—30 分）用于快速自检，分级见表 9；加权综合值 $R = 0.31s_1 + 0.14s_2 + 0.21s_3 + 0.14s_4 + 0.12s_5 + 0.08s_6$ （ s_1 至 s_6 依次为六维度得分， $R \in [1, 5]$ ），用于多事项排序；两种方法结论不一致时取较高等级，凡已被诉、被申请 337 调查、被申请临时禁令或遭海关扣押的，直接列为重大风险，不计分。

表 8 六维度风险评估等级

维度	评分要点	分值
权利冲突可能性	目标市场是否存在有效阻碍专利、商标近似及侵权可能性（5 = 冲突最大）	1 低—5 高
产品暴露程度	产品销量、渠道广度、公开程度、被检索/比对概率（5 = 暴露最高）	1 低—5 高
程序与救济影响	目标市场程序期限、禁令强度、证据开示要求（5 = 风险最高）	1 低—5 高
合同缺口	经销/总包/采购合同中 IP 条款完整性与责任划分（5 = 缺口最大）	1 低—5 高
证据准备度	权利证明、使用证据、研发记录、资料流转的可举证性（5 = 越难举证）	1 低—5 高
外部资源可得性	律所、保险、分中心等外部资源的可用性与响应速度（5 = 资源越缺）	1 低—5 高

5.1 风险分级与处置优先序

表 9 风险分级与处置优先序

等级	汇总分值	含义	处置动作
一级（低）	≤ 12	风险可控	维持常规管理，纳入年度盘点；加权 $R < 2.2$
二级（中）	13—18	需关注	限期补齐台账/FTO/商标，6 个月内完成；或 $2.2 \leq \text{加权 } R < 3.2$ ；任一维度 ≥ 3 即不低于中

等级	汇总分值	含义	处置动作
			(规则三)
三级(高)	19—24	重点处置	立项专项应对,配置律所资源,3个月内出具方案;或加权 $R \geq 3.2$;或触发规则一/二
四级(重大)	≥ 25	紧急	立即启动应急预案:24小时内登记、72小时内形成事实摘要;凡已被诉、被申请337调查、被申请临时禁令或遭海关扣押的,直接列为重大,不受分数限制

5.2 三张评估样例卡

- **FTO 评估卡:** 记录产品型号、目标市场、检索式、命中专利、法律状态、同族地域分布、规避建议、结论。(备注:须单列地域结论,避免误判。)
- **商标评估卡:** 记录商标、类别、目标国、近似商标、注册状态、使用证据、抢注风险与撤销/异议路径、风险结论。
- **商业秘密评估卡:** 记录秘密名称、密级、载体、接触人、外发记录、保护措施、泄漏风险。(备注:当“合同缺口”与“证据准备度”均偏高时,即使权利冲突可能性低,也应升为高风险并优先补合同与留存记录。)

第六章 出海实操清单

6.1 出海前 90 日清单

表 10 出海前 90 日清单

时段	动作	责任方	产出
D-90 至 D-60	确定目标市场、销售主体、产品型号；建立三张底图	海外业务+IP	权利底图初稿
D-60 至 D-30	开展重点型号 FT0 检索；目标市场商标核对与注册	IP+外部律所	FT0 报告、商标状态表
D-30 至 D-15	审查经销/总包/采购合同 IP 条款；建立资料外发审批	法务+业务	合同审查清单、外发登记表
D-15 至 D-1	建立文书接收登记；确定应急联系人；向深圳分中心备案	法务+IP	登记簿、联络表、备案回执

6.2 新市场进入/投标清单

- ①目标市场商标查询与注册；
- ②竞争对手专利布局扫描；
- ③投标/演示材料脱敏；
- ④经销/代理协议商标与资料条款；
- ⑤报价与技术方案保密处理；
- ⑥首单前完成 FT0 复核。

6.3 收到警告/投诉后 72 小时清单

表 11 72 小时清单与关键动作

时段	关键动作	产出
0-1 小时	收件登记：记录收件时间、渠道、文书类型、寄件方；冻结证据（截图、原件、邮件）	文书登记表、证据包
1-6 小时	判断性质：警告函/诉状/337 调查/平台投诉；确认是否在法定期限内；△法定期限优先：337 调查申请书及立案公告送达后 20 日内须提交答复，美国地区法院被告于传票送达后 21 日内答辩（同意放弃正式送达为 60 日），逾期或不应诉可被推定指控属实并发布有限/普遍排除令。本表为内部响应节奏，不替代法定期限日历。	性质判定表
6-24 小时	核实权利状态：涉案专利/商标是否有效、	权利状态核验表

时段	关键动作	产出
	权利人、地域、与本产品对应关系	
24-48 小时	内部通报：按 RACI 通知法务、业务、管理层；决定是否对外答复	通报记录、答复策略
48-72 小时	外部启动：对接海外律所/深圳分中心；形成事实摘要与初步应对方案	事实摘要、律所沟通记录

6.4 诉讼/仲裁阶段清单

- ①确认答辩/应诉期限并日历化；
- ②保全与固定证据（产品、邮件、研发记录）；
- ③开展无效检索/稳定性分析；
- ④评估和解与许可空间；
- ⑤跟踪禁令与交付影响；
- ⑥留存全过程记录。

6.5 结案与复盘清单

- ①形成案件复盘报告（胜负、成本、周期、关键控制点）；
- ②修订合同/流程/模板；
- ③更新权利台账与风险卡；
- ④将经验纳入内部培训；
- ⑤向深圳分中心提供脱敏案例。

第七章 重点海外市场知识产权环境与风险卡

7.1 重点国家和地区风险卡

表 12 重点国家和地区风险卡

市场	主要风险	关键程序/期限	应对要点
美国	337 调查、地区法院专利诉讼、排除令阻断交付	337 立案后约 60 天确定目标审理日期，一般 12-16 个月审结；送达后 20 日内须答复，不应诉即可能缺席发布排除令	收到文书立即登记，评估是否应诉，关注排除令对交付影响收件即刻登记冻结证据，先锁定答辩死线再评估应诉；排除令一旦发布将阻断整批货物入境，故内部 72 小时节奏须让位于 20 日法定死线
欧盟	UPC 快速救济、欧盟商标异议、电池法规披露与商业秘密冲突	UPC 初步禁令可快速作出	建立 UPC 风险预案，协调电池法规信息披露与商业秘密保护
东南亚	经销商抢注商标、专利布局弱于商标、可宣告抢注无效	各国程序差异大	经销协议约束抢注，进入前注册商标，遇抢注及时启动无效/异议；典型案例：2024 年 11 月印度尼西亚中雅加达商事法院判决经销商抢注的中国矿机企业 BITMAIN/ANTMINER 商标无效，印证抢注风险已实质落地，进入前注册 + 遇抢注速启无效/异议
中东	代理/总包模式下的商标与资料争议、宽泛担保条款	合同争议与知识产权交织；越南知识产权法修正案 2025 年 12 月通过、2026 年 4 月 1 日生效，沙特、阿联酋近年亦在调整规则，进入前须按最新法复核商标与代理条款	审查代理协议商标归属与担保范围，资料返还约定

7.2 主要法域要点

1. 美国：337 调查由美国国际贸易委员会（ITC）审理，可发布有限/普遍排除令，对储能产品交付构成直接阻断。

程序节奏：申请书提交后委员会通常在 30 日内决定是否立案，立案后送达申请书与立案公告，被申请人须在送达后 20 日内提交答复，地区法院诉讼并行（被告传票送达后 21 日内答辩，同意放弃正式送达为 60 日），判赔额高。抗辩层面，2025 年 10 月起 USPTO 将多方复审（IPR）立案决定权收归局长，此后公开批次多不予立案，抗辩重心更多落在地区法院与 337 调查本身，应诉成本上升，企业应提前储备不侵权、权利利用尽等抗辩材料与现有技术检索底稿。

2. **欧盟：**统一专利法院（UPC）自 2023 年 6 月 1 日运作，侵权与反诉撤销可在同一程序审理，一审判决目标 12—14 个月，但答辩期限紧、临时措施可快速作出；德国法院可在无效程序审结前作出禁令。欧盟电池法规（(EU) 2023 /1542）第 7 条要求 2kWh 以上可充电工业电池提交碳足迹声明，起算取 2026 年 2 月 18 日与计算方法授权法案、实施法案生效满 18 个月两者中较晚者；电池护照自 2027 年 2 月 18 日起强制。与商业秘密的冲突处理原则：先申请、后披露，先分级、后上传，拟以专利保护的结构与材料改进须在护照数据定稿前完成申请，向核查机构提供的工艺能耗、材料来源数据按商业秘密分级并限缩知悉范围。
3. **东南亚：**以印度尼西亚、越南、泰国、马来西亚、新加坡、菲律宾六国为例，中国申请人商标和外观设计申请量居非居民申请人首位，但专利布局明显弱于品牌布局（商标占比约 1/4—1/3，专利多排第 2—4 位），遇仿制往往无当

地专利可主张，且同类品牌冲突与抢注风险更高。各国多采注册在先原则，经销商、代理商熟悉产品与客户，抢注动机与条件兼备；越南知识产权法修正案 2025 年 12 月通过、2026 年 4 月 1 日生效，进入前须参考新规复核。

4. **中东：**经销与总包模式下，商标归属、资料返还与担保条款是主要争议点，合同争议常与知识产权交织，需结合当地代理制度审查合同；沙特、阿联酋近年持续调整知识产权法规，异议期与程序细节以当地最新规则为准。

第八章 多主体协同与全流程响应机制

8.1 RACI 职责矩阵

表 13 RACI 职责矩阵说明表

事项	法务/IP	海外业务	研发/技术	管理层	外部律所	分中心/保险
文书接收与登记	A	R	C	I	C	C
事实摘要与初步应对	A	C	R	I	C	C
律所遴选与对接	A	C	C	C	R	I
证据固定与研发记录	C	I	A	I	C	I
决策与资源投入	C	C	I	A	C	C
保险报案与资助申请	A	C	I	I	I	C

注：R=执行负责，A=最终负责，C=征询，I=知会。

8.2 响应时限

- ①外部文书 24 小时内登记；
- ②72 小时内形成事实摘要；
- ③法定期限单独建立日历，设提醒。

节点说明：美国地区法院 21 日（放弃正式送达 60 日）、337 调查 20 日、UPC 侵权诉讼送达后 3 个月、欧盟商标异议期公告后 3 个月、欧洲专利异议期授权公告后 9 个月；东南亚与中东各国异议期约 30—90 日不等。

第九章 知识产权管理工具模板

以下模板可直接打印使用，或根据企业实际调整字段。

9.1 海外知识产权台账模板

表 14 海外知识产权台账模板

序号	权利类型	国家	申请号/注册号	权利人	法律状态	实际使用主体
1	发明专利					
2	商标					
3	外观设计					

9.2 FTO 检索报告模板

产品型号/项目： — —

目标市场： — —

检索日期： — —

检索式： — —

命中专利： — —

法律状态： — —

与本产品对应关系： — —

规避建议： — —

结论：☐可进入 ☐需规避 ☐需许可

9.3 商标使用证据收集模板

表 15 商标使用证据收集模板

序号	商标	国家	使用方式	证据类型（包装/广告/销售）	取得时间	保存人
1						
2						

9.4 商业秘密分级管理模板

表 16 商业秘密分级管理模板

秘密名称	密级（核心/重要/一般）	载体	接触人员	外发记录	保护措施
配方/工艺	核心	文档/实验			加密、分权、日志

秘密名称	密级（核心/重要/一般）	载体	接触人员	外发记录	保护措施
参数		记录			
BMS 算法	核心	源代码			访问控制、脱敏
客户名单/报价	重要	CRM/表格			权限管理

9.5 资料外发审批模板

申请部门： — —

接收方（名称/类型/所在地）： — —

资料名称/密级： — —

用途： — —

使用期限： — —

是否允许复制：☐是 ☐否

归还/销毁要求： — —

违约条款： — —

审批人： — —

日期： — —

9.6 供应商知识产权担保模板

供应商承诺：所交付产品/技术不侵犯第三方知识产权；如发生侵权指控，供应商负责应诉并承担由此产生的损失与费用。

产品/技术名称： — —

担保范围： — —

责任上限： — —

签章： — —

9.7 合同知识产权条款审查清单

①权属条款（成果归谁）；

- ②许可条款（范围、地域、期限）；
- ③保密条款（范围、期限、返还）；
- ④侵权条款（责任划分、赔偿）；
- ⑤数据条款（权属、使用、跨境）；
- ⑥终止条款（资料返还、后续使用）；
- ⑦争议解决条款。

9.8 外部文书接收与登记模板

表 17 外部文书接收与登记模板

收件时间	渠道	文书类型	寄件方	紧急程度	法定期限	接收人	处理状态
		警告函/诉状 /337 申请/平台 投诉		高/中/ 低			已登记/ 已转法 务

9.9 主体一致性核对表

销售主体： — —

专利登记主体： — —

商标登记主体： — —

是否一致： ☐是 ☐否

如否，许可/转让安排： — —

当地登记状态： — —

核验人： — —

9.10 应急响应流程卡

收到文书 → 0-1 小时登记并冻结证据 → 1-6 小时判定性质 → 6-24 小时核验权利状态 → 24-48 小时内部通报 → 48-72 小时对接外部律所/深圳分中心 → 形成事实摘要与初步方案 → 按法定期限推进。

第十章 纠纷应对演练脚本

建议企业每半年组织一次模拟演练，检验响应机制的有效性。以下以收到 337 调查申请为例。

10.1 演练准备

①确定角色：文书接收人、法务、海外业务、研发、管理层、外部律所；

②准备模拟文书（337 调查申请副本）；

③准备企业权利底图与涉案产品资料。

10.2 演练流程

表 18 纠纷应对演练流程

时间节点	模拟动作	预期产出
T+0	模拟收到 337 调查申请	文书登记表填写
0-1 小时	登记收件时间、渠道、寄件方；冻结证据	证据包
1-6 小时	判定文书性质，确认答辩期限	性质判定表
6-24 小时	核验涉案专利有效性与对应关系	权利状态核验表
24-48 小时	法务通报管理层与业务部门	通报记录
48-72 小时	对接外部律所，形成事实摘要	事实摘要、初步方案

10.3 演练评估与改进

演练结束后填写记录样表：响应是否及时、责任人是否到位、证据是否完整、外部资源是否可启动、时限是否遵守。针对薄弱环节修订流程与模板。

第十一章 外部合作资源遴选与对接流程

企业在海外发生纠纷时，内部能力之外，能否快速调动外部专业资源，往往决定案件走向。本章梳理深圳及外部的公共服务与专业资源，并给出对接路径。

11.1 公共服务机构

表 19 公共服务机构

机构类型	主要职能	企业可获得的支持
国家海外知识产权纠纷应对指导中心深圳分中心	海外纠纷应对指导、信息预警、资源对接	纠纷咨询、案件指导、专家与律所资源对接
知识产权保护与快速维权机构	维权援助、快速协调	维权援助申请、协调处置
知识产权保险服务机构	海外侵权责任保险、诉讼费用保险	保费资助、保险方案设计

建议企业出海前即在深圳分中心完成主体信息与应急联系人登记，纠纷发生后可直接获得针对性指导。

11.2 专业服务机构遴选

海外律所与专业机构的遴选应按六维标准评估：程序经验、技术理解能力、中国客户经验、费用与计费方式、利益冲突、跨所协同能力。

表 20 专业服务机构

评估维度	关注要点	核验方式
程序经验	在目标法域、案由的实际办案经验	案例清单、公开案卷核验
技术能力	对储能电池技术的理解	技术访谈、检索样本审阅
中国客户经验	是否有中国储能企业服务经验	客户评价、推荐信
费用安排	计费方式、预估总费用、封顶条款	报价单、费用上限约定
利益冲突	是否与对方或关联主体存在代理关系	冲突检索、书面声明
协同能力	能否与国内律所、技术专家协同	协作方案、联系人清单

建议企业按目标市场建立 2—3 家候选律所清单，并在无案件时完成初步接触与费率确认，避免纠纷发生后临时比

选。

11.3 技术与专家资源

复杂案件需要技术专家与专利代理人的协同：技术专家负责技术比对与专家意见；专利代理人负责权利稳定性与无效检索；保险经纪人与快速响应资金可在资金环节提供支持。企业应提前建立专家库与联系人台账。

11.4 外部资源对接路径

表 21 外部资源对接路径

阶段	对接动作	产出
出海前	向深圳分中心登记、遴选律所、购买保险	登记信息、律所清单、保单
纠纷发生后	向分中心求助、启动律所对接、评估保险报案	指导意见、律师确认函、报案记录
案件过程中	组织技术专家与律所协同、按期限推进	技术比对报告、诉讼/答辩材料
结案后	复盘、更新台账与风险卡	复盘报告、制度修订记录

企业可充分利用以下本地资源，降低海外应对成本。

表 22 深圳市本地支持机构情况

资源类型	机构/政策	可提供支持
纠纷指导	国家海外知识产权纠纷应对指导中心深圳分中心	案件指导、律所对接、信息通报、案例复盘
保护维权	深圳知识产权保护中心、快速维权机构	快速审查、维权援助、纠纷调解
资金保险	知识产权保险资助政策	保费资助、维权援助
行业组织	深圳市电池行业协会	企业预警、维权援助、纠纷调解
争议解决	深圳国际仲裁院等机构	仲裁、调解、合同争议解决
信息预警	官方数据库与预警平台	风险信息、规则更新、检索工具

建议：中小企业优先对接深圳分中心与保险资助，大型企业在联盟框架下参与专利池与集体预警建设。

11.5 外部资源与获取路径速查

表 23 深圳市本地资源与相关路径

资源	获取路径	适用场景
国家海外知识产权纠纷	通过深圳市知识产权局或保护中心渠	纠纷咨询、资

资源	获取路径	适用场景
应对指导中心深圳分中心	道登记对接	源对接
海外侵权责任保险	深圳市知识产权保险资助政策项下申请	投保、保费资助
目标市场律所	按六维标准遴选并提前建库	诉讼、异议、无效等
重点市场风险卡与法规汇编	本指南附录 A 及定期更新版本	市场进入前检索

注：联系方式与政策条款可能调整，请以主管部门与机构官方最新发布为准。

第十二章 指南落地与持续改进机制

本指南的价值在于落地。本章给出企业分阶段实施路径与持续改进机制，确保工具真正嵌入日常经营。

12.1 落地三个阶段

表 24 企业落地与改进机制

阶段	时间	主要任务	关键产出
第一阶段： 基础建设	1—2 个月	建立权利台账、明确责任岗、 完成主体一致性核验	权利底图、岗位责任 表、核验记录
第二阶段： 制度嵌入	3—6 个月	部署 FT0 流程、资料外发审批、 合同审查清单、商标证据包	流程文件、模板启用记 录
第三阶段： 演练优化	6—12 个月	组织纠纷演练、按风险卡复盘、 年度盘点	演练记录、复盘报告、 年度盘点

12.2 实施责任与考核

企业应指定海外 IP 负责人统筹落地，按季度检查进度，并将关键动作纳入考核：台账完整率、主体一致性、FT0 覆盖率、合同 IP 条款覆盖率、演练完成率等。

表 25 考核指标与目标

考核指标	建议目标
权利台账完整率	重点国家权利 100%入册
主体一致性核验率	销售主体 100%核验
重点型号 FT0 覆盖率	不低于 80%
新签经销/总包合同 IP 条款覆盖率	100%
年度演练完成率	每年至少 1 次

12.3 持续改进

海外法律与商业环境变化快，企业应建立规则更新、风险重评、制度修订的持续改进循环：每半年更新重点市场风险卡与法规汇编；每年根据案件与演练复盘修订制度与模板；对指南中引用的法规与程序，实际使用前应向所在法域律师核实最新版本。

第十三章 不同出海模式下的知识产权风险组合

企业出海的路径不同，知识产权的权利归属、风险暴露与应对重心也随之变化。本章按四种典型模式，拆解其风险组合与控制重点。

13.1 自营出口模式

企业以自有品牌直接面向海外客户销售，权利主体与经营主体一致，风险集中在产品本身的技术与品牌：专利侵权、商标异议、产品合规。应重点完成 FT0、商标检索与注册、产品责任条款约定。

表 26 企业的主要风险与控制重点

主要风险	控制重点	关键动作
产品专利侵权	技术方案在目标市场的自由实施	重点型号 FT0、无效检索
商标被抢注或异议	品牌在销售国的注册与维护	商标检索、申请、证据留存
产品合规披露	电池护照/碳足迹与商业秘密边界	披露信息分级、敏感参数脱敏

13.2 经销商模式

通过当地经销商销售，易出现商标归属不清、经销商抢注、技术资料外流。

表 27 经销商模式的风险、重点与动作

主要风险	控制重点	关键动作
经销商抢注商标	商标归属与使用授权	合同约定商标归属、禁止擅自注册
资料外流	图纸、参数、源代码管控	资料外发审批、返还与销毁条款
授权链断裂	经销商可主张的权利边界	书面许可、登记、期限与地域明确

13.3 海外设厂或合资模式

在海外设立工厂或合资主体，涉及技术许可、人员流动与本地化生产，商业秘密与员工竞业限制风险上升，同时需处理跨境许可的税务与权属安排。

表 28 海外设厂或合资模式的风险、重点与动作

主要风险	控制重点	关键动作
------	------	------

主要风险	控制重点	关键动作
技术许可权属	许可范围、期限、地域、改进成果归属	许可协议条款细化、登记
人员与商业秘密	本地员工接触技术、离职带走	分级保密、竞业限制、培训
跨境许可安排	许可费、税务、合规	合规审查、费用条款约定

13.4 并购或投资标的模式

通过并购获取海外资产或技术，需对标的的知识产权权属、有效性、诉讼负担做尽调，避免继承纠纷与无效权利。

表 29 并购或投资标模式的风险、重点与动作

主要风险	控制重点	关键动作
权属瑕疵	专利、商标、代码权属是否完整	权属链核验、担保条款
权利有效性	专利是否稳定、商标是否可维持	稳定性检索、状态核验
诉讼负担	标的涉及的未决纠纷与潜在赔偿	诉讼尽调、赔偿约定

13.5 模式选择与风险组合对比

表 30 各类模式选择与风险组合对比

模式	核心风险	首要控制点
自营出口	产品专利、商标、合规	FTO、商标注册、证据留存
经销商	抢注、资料外流、授权链	合同商标条款、资料外发管控
海外设厂/合资	商业秘密、许可、人员	分级保密、许可协议、竞业
并购/投资	权属、有效性、诉讼负担	知识产权尽调、担保赔偿

企业可根据实际采用混合模式，应针对每种模式分别建立风险卡与控制清单，避免一套模板覆盖所有场景。

美国：337 调查（ITC）、联邦地区法院专利诉讼、专利审判和上诉委员会（PTAB）程序、海关措施。

欧盟：统一专利法院（UPC）、德国专利诉讼与无效程序、欧洲专利异议、欧盟商标程序、海关措施。

东南亚与中东：各国商标程序、海关备案、仲裁与调解。

国际条约：巴黎公约、专利合作条约（PCT）、商标马德里体系、工业品外观设计海牙体系。

国内政策：国家海外知识产权纠纷应对指导政策、深圳新型储能产业扶持政策、知识产权保险资助办法。

说明：以上规则会动态调整，企业实际使用前应向所在法域专业律师核实。

附录 A 管理模板索引

编号	模板名称	用途	建议启用时间
T1	海外知识产权台账	登记专利、商标、软件著作权权利信息	出海前
T2	FTO 检索报告模板	重点型号自由实施分析	研发定型/ 出货前
T3	商标使用证据收集模板	留存使用证据、应对异议	进入市场前
T4	商业秘密分级管理模板	密级划分与接触管控	持续
T5	资料外发审批表	对外发送技术资料审批	每次外发
T6	供应商知识产权担保模板	供应商权利保证与赔偿	采购/合作 签约
T7	合同 IP 条款审查清单	经销/总包/IP 许可合同审查	签约前
T8	外部文书接收与登记表	警告函、诉状等登记	收到文书当日
T9	主体一致性核对表	权利主体与销售主体核验	年度盘点
T10	应急响应流程卡	72 小时响应步骤	纠纷发生后

附录 B 落地进度跟踪表

序号	任务	责任岗位	计划完成时间	完成状态
1	建立海外知识产权台账	海外 IP 负责人		☐
2	主体一致性核验	法务/海外业务		☐
3	重点型号 FTO	专利工程师		☐
4	商标查询与注册	商标专员		☐
5	资料外发审批流程上线	商业秘密管理员		☐
6	合同 IP 条款审查清单启用	合同 IP 审查人		☐
7	组织一次纠纷演练	海外 IP 负责人		☐
8	年度盘点与复盘	海外 IP 负责人		☐

附录 C 六维度风险评估评分表

评估采用“等权快速自检 + 加权排序”双轨：等权总分用于单个事项的快速定级，加权综合值 R 用于同一企业内多个出海事项之间的排序与资源分配。两种方法所得等级不一致时，取较高者。凡已被起诉、被申请 337 调查、被申请临时禁令或遭海关扣押的事项，无论分数高低，直接列为重大风险。

C.1 评估维度、得分口径与权重

六个维度均按 1—5 分计分，5 分代表风险最高；“外部资源可得性”方向相反——资源越稀缺、响应越慢，得分越高。维度名称、权重与排序依据下表，权重由层次分析法（AHP）求得。

代码	评估维度	权重	位次	计分要点（1分→5分）
C1	权利冲突可能性	0.31	1	目标市场无阻碍权利→存在有效专利/近似商标且对应关系明确
C2	产品暴露程度	0.14	3	无出货/未公开→大批量出货、渠道广、公开披露充分、易被比对
C3	程序与救济影响	0.21	2	救济温和、期限宽裕→排除令/跨国禁令/海关扣押可瞬间阻断交付
C4	合同缺口	0.14	3	权属、担保、返还条款齐备→责任划分缺失、担保范围宽泛
C5	证据准备度	0.12	5	权属链、研发记录、使用证据完整→几乎无可举证材料（反向计分：越缺分越高）
C6	外部资源可得性	0.08	6	当地律所、保险、分中心可即时调动→无合作律所、无保险、响应未知

表 C-1 对应研究报告表 13、表 14；企业如需按自身业务结构自定义权重，须由法务与业务共同确认并留存版本记录。

C.2 综合风险值 R 与分级标准

加权综合值： $R = 0.31 \cdot s_1 + 0.14 \cdot s_2 + 0.21 \cdot s_3 + 0.14 \cdot s_4 + 0.12 \cdot s_5 + 0.08 \cdot s_6$ ，其中 $s_1 \dots s_6$ 依次为 C1...C6 的得分。R 的取值区间为 1—5，四舍五入保留一位小数后按下表定级。

等级	等权总分（6项×1—5）	加权值 R	含义	处置动作
一级（低）	≤12	$R < 2.2$	风险可控	维持常规管理，纳入年度盘点
二级（中）	13—18	$2.2 \leq R < 3.2$	需关注	限期补齐台账、FTO 与商标，6 个月内完成；任一维度 ≥ 3 即不低于中（规则

等级	等权总分（6项×1—5）	加权值R	含义	处置动作
				三）
三级（高）	19—24	$R \geq 3.2$	重点处置	立项专项应对，配置当地律所资源，3个月内出具方案；或触发规则一、规则二
四级（重大）	≥ 25	—（不适用）	紧急	立即启动应急预案：24小时内登记、72小时内形成事实摘要；凡已被诉、被申请337调查、被申请临时禁令或遭海关扣押的，直接列为重大，不受分数限制

表 C-2 对应研究报告表 12，正文表 9 与之同一口径。

注意：等权总分与 R 的档位并不一一对应：例如两项事项等权总分同为 15（中），若一项高分集中在 C1、另一项集中在 C6，其 R 值会明显不同，排序时应以 R 为准。分级取“等权档位、R 档位、修正规则”三者中的最高者。

C.3 防止加权平均掩盖单项突出风险的三条修正规则

规则一（单项顶格）：权利冲突可能性（C1） ≥ 4 分，综合等级不低于高。理由：一旦目标市场存在可主张的有效权利，其余维度再低也改变不了被诉的底数，等权或加权都容易把它平均。

规则二（商业秘密与资料外流专项）：合同缺口（C4）与证据准备度（C5）均 ≥ 4 分，综合等级不低于高。这条专门针对商业秘密与资料外流类事项：此类事项的权利冲突得分通常偏低，纯加权会系统性低估；而合同没有约定返还/保密、内部又拿不出流转记录时，一旦外发即难以追回。

规则三（单项预警）：任一维度 ≥ 3 分，综合等级不低于中。用于把某一项明显的事项提前拉进处置视野，避免平均分好看而漏管。

结算顺序：先算等权档位与 R 档位，再逐条套用规则

一、二、三向上抬级，最终取最高档。同一企业多个事项排序时，先按档位分组，同档内按 R 值从高到低排列，优先投放律所与保险资源。

C.4 速算示例（同一等权总分，两种风险画像的案例参考）

维度	事项甲	事项乙	说明
C1 权利冲突可能性	5	2	甲命中一件有效同族专利
C2 产品暴露程度	3	4	乙出货量大、展会公开多
C3 程序与救济影响	4	2	甲目标市场有排除令风险
C4 合同缺口	2	4	乙经销合同无资料返还条款
C5 证据准备度	4	3	甲研发记录完整，乙一般
C6 外部资源可得性	1	4	甲已建律所库，乙未建
等权总分（÷6 取整）	19 → 高	19 → 高	等权口径下同为三级
加权值 R	3.42 → 高	2.52 → 中	排序口径下甲优先于乙
触发修正规则	规则一（C1=5）	规则二（C4、C5 均 ≥ 4）	乙被规则二抬回“高”
最终结论	高（R 定级 + 规则一）	高（规则二抬级）	档位相同，按 R 甲 > 乙排序

示例说明：甲乙等权总分相同，若只看平均分，资源会平摊；按 R 与修正规则处理后，甲因 C1 顶格、乙因合同与证据双高，都被定为高，但甲排第一优先投放应诉资源，乙排第二优先补合同与证据留存。法规与程序细节仍须在实际使用前向所在法域当地执业代理人核实。

附录 D 重点法规与规则索引

本附录列出企业出海过程中常需检索的法规与规则类别，供建立法规跟踪清单使用。具体条款与最新版本应以主

管机关官方发布为准。

D.1 美国

类别	主要规则	关注点
专利诉讼	美国专利法、联邦民事诉讼规则	侵权、无效、救济
337 调查	美国关税法第 337 条、ITC 规则	排除令、快速程序
商标	美国商标法、USPTO 规则	注册、异议、撤销

D.2 欧盟

类别	主要规则	关注点
统一专利与 UPC	统一专利法院协定、程序规则	跨国效力、快速救济
欧盟商标	欧盟商标条例	注册、异议、撤销
电池合规	欧盟电池法规	信息披露、碳足迹、回收

D.3 东南亚与中东

类别	主要规则	关注点
专利与商标	各国专利法、商标法及其实施细则	注册、异议、执行
合同与争议	合同法、仲裁与调解规则	合同效力、争议解决
海关措施	海关知识产权执法规则	边境扣押、备案

建议企业每半年更新一次本索引，结合目标市场变化补充新规则，并在实际使用前向所在法域律师核实。