

29家机构成知识产权仲裁调解先行者

国家知识产权局公布首批能力建设名单

近日,国家知识产权局发布通知,确定了首批能力建设知识产权仲裁调解机构,并启动相关工作。中国专利保护协会知识产权纠纷人民调解中心、石家庄仲裁委员会、上海知识产权仲裁院、合肥仲裁委员会知识产权仲裁中心、淄博仲裁委员会、重庆市网商协会等29家机构入选,期限为2018年7月至2020年6月。



效果,有效促进各项工作开展。

在加强人才培养方面,国家知识产权局要求建立培训制度,收集汇编知识产权仲裁调解相关法律法规以及典型案例,编制培训教材。通过加强培训、实践锻炼、交流研讨等方式,建立具有一定规模且结构合理的人才队伍,分层分类提升工作能力。

国家知识产权局强调提升机构能力。促进在专利、商标、著作权等领域以及具体的技术或行业领域形成有所擅长的、高水平的知识产权纠纷解决机构,打造一批有专业特长的仲裁调解专家队伍。遴选一批有代表性的知识产权特色案例,在知识产权纠纷解决方面发挥重要示范作用。

规范引领实践提升

不仅入选机构有任务,其所在地方政府部门也有责任在身。

国家知识产权局要求各地将本地区入选机构纳入能力建设范围,具体组织落实各项工作。其间,要加强调研,会同相关部门完善工作衔接机制。

通知提出要加大投入,统筹资源配置,建立统一的培训制度,构建本地区知识产权仲裁调解专家库。加强与维权援助、社会监督、规范化市场培育等工作的融合,促进资源共享和工作衔接。积极指导相关机构落实能力建设工作计划,明确业务重点方向,拓展工作空间,提升办案能力,切实解决一批知识产权纠纷。要做好数据的规范化统计,定期统计更新案件数量和人员等信息,及时报送国家知识产权局。

国家知识产权局强调,坚持规范引领、实践提升。既要多措并举引导机构加强制度建设、能力建设和业务规范,提高纠纷解决效率和水平,也要通过多种形式加大对相关机构的推送力度,加强其与执法维权、社会监督、规范化市场培育等工作的衔接,通过纠纷解决实践提升相关机构服务能力。

(张维)

每年遴选20家至30家

2018年3月,国家知识产权局下发《关于开展知识产权仲裁调解机构能力建设工作的通知》(下称《开展通知》),明确国家知识产权局每年遴选确定20至30家知识产权仲裁调解机构作为能力建设工作单位,开展能力建设,期限为2年。

根据《开展通知》,期满后,对于落实任务到位,能力大幅提升,在知识产权纠纷解决方面能切实发挥作用的机构,将向社会发布其基本情况、业务专长和特色优势。争取经过3至5年时间,推动100家左右知识产权仲裁调解机构切实提升综合能力。

国家知识产权局有关负责人说,遴选一批特色机构加强其知识产权纠纷仲裁调解能力建设,有利于引导相关机构增强知识产权纠纷解决能力,培育形成一批专业化高水平仲裁调解机构;有利于推动建立行业资信,方便需求方获得资质可信、服务可靠的仲裁调解服务;有利于推动知识产权仲裁调解服务规范化管理;有利于推动仲裁调解与其他知识产权保护途径形成有机互补、相互衔接的大保护工作格局,降低知识产权维权和保护成本,形成

快速有效定分止争的和谐市场秩序。

有发展潜力和专长

日前公布的这29家机构有何特别之处呢?

《开展通知》曾对科学遴选机构作出门槛限定:根据知识产权纠纷解决需求,着眼未来发展需要,科学选择硬件基础好、人才队伍强、需求旺盛、有发展潜力和专长的知识产权仲裁调解机构开展能力建设。

合肥仲裁委员会知识产权仲裁中心是入选的29家仲裁机构之一。合肥市仲裁委员会秘书长徐芳告诉记者,为解决案多人少矛盾,探索建立纠纷多元化处理的模式,合肥市知识产权局与合肥市仲裁委于2017年4月协作共建了知识产权仲裁中心。

在今年年初,合肥仲裁委员会知识产权仲裁中心就产生了在全国堪称首创之举的专利行政调解确认仲裁案件。该中心对合肥市知识产权局审理的6起行政调解案件给予仲裁确认,通过仲裁裁决赋予合肥市知识产权局行政调解协议的强制执行法律效力。目前6起案件双方当事人均按照调解协议自行履行了各自义务,取得了良好的社会效果。

2018年4月,重庆市网商协会经重庆市知识产权局授牌成立“重庆市电子商务知识产权纠纷调解中心”。

据介绍,该中心自成立以来定期组织电商企业参加专业培训,并安排专业团队负责知识产权的纠纷受理,探索建立重庆市电子商务知识产权纠纷案例数据库和常态化的运行服务平台。同时,中心与重庆市知识产权法院、仲裁院等合作,对接诉调、调仲、行政执法与调解等。

发挥重要示范作用

按照国家知识产权局此前的要求,入选机构肩负多项任务。

入选机构要制定实施本机构能力建设工作计划。结合自身基础及客观需求,加大资源投入,明确能力建设方向和业务发展重点,从完善组织机构、规范业务流程、加强人员培养、加强案件受理处理、加强协调沟通等方面细化能力提升具体举措。

在加强制度建设方面,国家知识产权局要求从机构管理、人员管理、知识产权纠纷受理、办案人员选择、案件办理及反馈等方面建立高效有序的制度规范,实现高效有序运行的

伊利:产业链金融助力合作伙伴健康发展

这些日子,上海的天气开始有些闷热,在一家大润发超市的冷饮专柜,伊利巧乐兹、苦咖啡、甄稀等充足的冷饮产品又成为消费者的首选。充足的产品需要冷饮经销商提前备货,备货需要大量资金,而融资难就是摆在经销商眼前的实际困难。不过今年,为华东五省600余家现渠超市供货的冷饮经销商内蒙古自治区阿拉善游牧天地牧业发展有限公司上海分公司就找到了解决办法,该公司通过伊利集团产业链金融中心申请各备货融资,490万元贷款很快到账,问题迎刃而解。

融资业务办理高效便捷

日前,记者来到内蒙古自治区阿拉善游牧天地牧业发展有限公司上海分公司进行采访。谈到与伊利合作的印象,执行董事沈沉告诉记者:“从开始和伊利合作到现在,伊利对我们关怀备至,除了日常组织一些培训课程外,还与我们探讨经营中存在的问题,并及时帮助解决。给我的感觉就像一个大家庭,非常温暖。”

对于冷饮经销商,每年从1月份开始最重要的事情就是备货,尤其到了5、6、7月份旺季,进货量更大,备货需要的资金也比较多,所以每年此时,也是沈沉对资金最渴求的时候。今年年初,就在沈沉为备货款项而惆怅的时候,伊利工作人员告诉他可以通过产业链金融中心融资。

“没想到这么便捷!”当谈到贷款程序是否复杂时,沈沉坦言,“一开始我还担心公司的资质是不是符合要求,当我把公司的营业执照、征信报告等基础资料提交后,审核很快通过,手续也非常简单。”490万元的贷款

很快到位之后,沈沉由衷地感叹伊利产业链金融中心效率之高。

服务及时贴心

据了解,由于受经营规模和业务特点等限制,缺乏淡季备货资金问题一直困扰着冷饮经销商。从银行专业角度看,冷饮经销商规模小,公司治理不规范,不能提供有效的抵押物,因此贷款受限。为了更好地助力业务发展,产业链金融中心为冷饮经销商定制了融资产品,经销商在淡季只偿还利息,到了旺季再偿还本金,提高资金的使用效率。如今,经销商足不出户就能完成一整套融资申请程序,办理时间大大缩短,还能享受到星级客户的贷款利率。

又到了备货的时候,冷饮经销商老喻拨通了业务经理的电话,申请各备货融资。当天下午,老喻打开手机APP,完成申请程序,10万元货款随即到账。在伊利集团融资业务的帮助下,老喻不仅及时完成了产品储备,又投入200多台冰柜抢占市场份额,业绩同比增长60%。老喻激动地说:“以前都是咬碎了牙,陪着笑脸到处筹钱,银行的门敲不动,亲戚朋友家也借遍了,都解决不了问题。伊利融资业务真是又及时、又贴心、又有效,跟着伊利走,想不赚钱都难!”

规模不断扩大

除了冷饮经销商,冷链运输承运商、合作牧场等上下游合作伙伴也在伊利产业链金融中心的资金扶持下,迅速发展壮大。

“多亏了伊利的产业链金融业务,公司在仓库建设和车辆投入方面都得到了很大改善。”谈到伊利产业链金融扶持对公司发

展带来的变化,长沙酸奶分仓负责人罗建业感慨颇深。

长沙酸奶分仓位于长沙市长沙县黄兴镇,是伊利在全国的十几个酸奶分仓之一,负责为长沙、株洲、湘潭3个地区的30多家经销商配送酸奶。罗建业说,长沙酸奶分仓初建后,公司的钱所剩无几,如果再投入车辆及一系列设备还需要一笔数目不少的资金,可是公司刚建成时既没有形成规模,也没有抵押物,上哪儿筹钱去呢?就在罗建业为资金一筹莫展时,酸奶事业部的人告诉他伊利有针对承运商的融资业务,只要跟伊利合作稳定就能办理,资金可以用于购买车辆及设备。

第一次办理保理业务,一周的时间审批通过,两三天后资金到账,贴心的服务让罗建业备受感动。之后,在伊利的帮助下,罗建业扩建库房、增加车辆,公司越做越大。

协同共赢发展

时隔十年,国兴牧场的主人王国兴仍然对创业之初的窘困记忆犹新。当时,由于囊中羞涩,家徒四壁不说,连房子的屋顶也是残缺的,当时只有庭院中寥寥的几头奶牛赋予他创业的勇气,让他对未来充满希望与信心。

而真正让王国兴脱离窘困的,便是伊利集团。伊利不仅给王国兴提供技术指导,还通过产业链金融业务为王国兴提供了资金支持,使其运营管理的国兴牧场逐渐步入正轨。牧场的规模越来越大,王国兴需要的资金也越来越多,多年来,伊利集团已累计为王国兴提供融资600余万元。累计提供138亿融资服务得到过资金扶持的合作伙伴,无不成为伊利集团的产业链金融服务竖起大拇

指。据了解,自2009年伊利作为信息中心,向金融机构推荐合作伙伴,2014年成立融资性担保公司转型为信用中介,为合作伙伴贷款提供担保,2015年成立保理公司,为合作伙伴办理保理业务。伊利产业链金融业务聚焦于伊利集团产业链上下游合作伙伴,以三农三牧和小微企业为主,这些客户在向银行贷款方面颇具难度不同程度的存在公司治理不完善、财务制度不健全的情况,金融机构无法按照正常的评估工具评估其风险,同时,难以提供有效的抵押物,很难从银行获得融资。为此,伊利集团主动承担起核心企业的责任,通过核心企业承担实质性风险,整合银行资源打造统一的融资平台,为客户提供低价、优质的融资服务,以解决其资金需求。

冷饮经销商、冷链运输承运商、合作牧场等只是伊利集团扶持合作伙伴的一部分。据了解,作为全球乳业8强企业,伊利集团一直致力于解决产业链企业融资困局,研究产业链利益联结机制,并初步探索出一条核心企业参与、产融结合的有效途径,以带动整个产业可持续健康发展。目前,为满足产业链上下游融资用户的需求,伊利集团特别设计了青贮保、牧场保、即期保理、预付保理、分期保理、远期保理等14款金融产品,以满足不同类型的融资需求,有效解决了合作伙伴融资难、融资贵、融资烦的问题。

截至2017年末,伊利集团通过下设的担保公司、保理公司、小贷公司累计为上下游合作伙伴提供了138亿元的融资服务,实现了公司与所有合作伙伴的协同共赢发展。

(郑理)