

四、销售活动的合规风控

(一) 销售协议中的知识产权相关条款

销售行为通常以双方磋商贯穿始终，签署销售协议标志着双方磋商的结束。签署销售协议的意义是将双方在磋商中约定的权利和义务落实成有法律效力的文书。为保障企业在销售活动中获得合理的知识产权归属、规避订单交付过程中可能出现的知识产权风险、保障不对后续其他销售活动造成制约，企业特别需要注意销售协议中有关知识产权的约定。

如果销售协议的知识产权条款签署不当，常会导致以下风险：

① 将所销售产品或服务附着的知识产权不当地归属给缔约相对方，严重制约后续与第三方开展同类销售活动。

② 将所销售产品或服务附着的知识产权过度地许可给缔约相对方，削弱与缔约相对方后续开展销售合作的议价筹码。

③ 对所销售产品或服务担保过高的知识产权侵权责任，风险一旦发生将导致销售利润大幅减损。

④ 未向缔约相对方争取合适的知识产权侵权免责条件，导致因缔约相对方责任产生的风险转嫁到本企业。

在确定销售协议的知识产权条款时，主要应注意约定以下五个方面内容：

① 双方既有知识产权的归属。

- ② 合作中双方新产生知识产权的归属和申请分工。
- ③ 产品或服务销售方对知识产权风险的担保责任。
- ④ 产品或服务销售方对知识产权风险的免责条件。
- ⑤ 双方在知识产权风险发生后的通报机制和处理机制。

对开展此类工作的内部管理建议：制订本企业销售协议范本，其中知识产权条款由法务或知识产权部门拟制或审批确认；销售活动中优先使用本企业销售协议范本，如果不得不对销售协议范本进行修改或者不得不使用缔约相对方提供的销售协议模板，则涉及知识产权的条款务必经过法务或知识产权部门审批确认。

（二）销售活动中的知识产权风险应对

尽管前期已充分考虑知识产权风险，但在实际销售阶段，难免还会遇到风险事件的发生。销售活动中可能会遇到的知识产权风险包括：

- ① 因客户投诉或竞争对手中伤引发知识产权负面舆情。
- ② 货品因知识产权原因遭到海关查扣，推迟交付客户。
- ③ 原材料因知识产权原因遭到海关查扣，延缓生产进度。
- ④ 因知识产权原因在电商平台下架。
- ⑤ 因知识产权原因受到行政处罚。
- ⑥ 因知识产权原因收到法院诉前或诉中禁令。
- ⑦ 因知识产权原因被法院判决停止销售和/或侵权赔偿。

因此，企业有必要提前制订销售活动知识产权风险应急预案。

销售活动中一旦出现知识产权风险，首先应当建立风险上报或同步机制，及时向企业高层和相关业务部门通报风险及其影响。同时，法务或知识产权部门作为风险责任部门应尽快牵头成立风险应急小组，针对风险事件迅速开展调查，复盘风险成因。根据不同的风险情形，风险应急小组负责制订应急处理方案，并尽快向企业内部决策风险处置的高管和相关部门同步处理建议，推动企业内部决策和落地执行。

风险发生后，企业需要明确与上游供应链、下游客户、销售渠道、媒体、司法或行政部门等各相关方的对接责任人，主动做好应急沟通以及资源协调工作。有时知识产权风险应急处理方案会涉及大量预算的支出，因此对于知识产权风险频发的行业或技术领域，建议市场部门和财务部门提前进行知识产权风险防范准备，预留风险处置费用并计入成本。

随着网络越来越发达，负面舆情逐渐成为企业关注的新型风险。负面舆情具有传播广、发酵快的特点，相比实体风险，可能会给企业造成难以预计的业务伤害，企业应谨慎应对。如果销售活动中出现知识产权舆情风险，建议企业在对具体情形进行认真分析研判的基础上，明确应对策略，统一对外口径，选择合适时机，由特定主体代表企业对外发声。在因不实舆情对企业声誉造成严重影响的情况下，法务或知识产权部门还可以考虑以名誉权侵权为由向传播网站进行投诉，寻求对负面舆情下线屏蔽以降低影响。

（三）平行进出口相关风险的应对

平行进出口是销售活动中经常遇到的风险事件。以商标为例，平行进口是指由商标权人投放海外市场的合法产品，由他人在未经商标权人同意的情况下进口到本国市场的行为。由于这种未经许可的进口往往与正式许可的进口平行，故被称为平行进口。因市场营销策略（如扩大市场份额）的需要，商标权人出售给海外经销商或者海外被许可使用商标的生产企业生产的商品价格可能低于本国市场，这些产品平行进口后，可能会对商标权人的本国市场造成一定冲击。

平行出口是与平行进口相对的概念。国内较多企业会遇到平行出口情况。通常而言，企业会对销售代理商的销售区域以及销售价格作出区隔，但是有些代理商会出于某些商业目的越界销售。若企业已在中国海关开展知识产权备案，遇到这种情况后海关会以商标疑似侵权发给商标权人进行确认。但根据大多法律实践，该平行出口的货品属于“正品”货物，如事前未在代理销售协议作出明确的销售区域限制和惩罚约定，则很难以商标侵权为由限制代理商的出口行为。

目前在我国尚没有明确规制平行进出口问题的相关法律条文，从企业角度出发，有效的处理方式包括：

1. 优化销售协议

企业应在代理销售协议中明确代理商销售区域的范围和惩罚

措施，并建立产品平行进出口情况监测机制。

2. 强化海关备案与管理

企业应将知识产权在海关进行备案，如海关执法发现疑似侵权货物，企业需对货物进行排查，查明货品流向，判定是否为正品货物。目前科技产品可以使用产品序列号、防伪溯源等方式进行排查。如果货品是假冒商标的“假货”，企业有权向该货品的报关单位和出口单位发起诉讼，同时要求海关对该侵权货物进行销毁；如果货值较大，可以追究其刑事责任。

3. 优化售后服务协议条款

企业也可以通过设计售后服务协议条款规制平行进出口秩序，主要是约定售后服务协议中关于质保和维修的条件等。企业应综合考虑产品的全球营销策略和全球知识产权策略，制订符合当前发展阶段的售后服务协议。

企业知识产权保护指南