

从缺席被告到绝地翻盘！

这家甬企积极应诉“337调查”迎来转机

“胜利在望了！”上月底，刚从墨西哥考察回来的宁波霖华塑胶有限公司（以下简称霖华塑胶）董事长黄文聪，长长舒了一口气。

目前，霖华塑胶正计划在墨西哥设立生产基地，待美国的337排除令和禁止令最终尘埃落定后，便可迅速切入美国市场。

时间拨回到2020年，黄文聪从未想过“337大棒”会砸到霖华塑胶头上。最初，因百万美元的高额诉讼费没应诉，霖华塑胶被美国国际贸易委员会（ITC）裁定缺席。

“337调查”是美国国际贸易委员会依据《1930年关税法》第三百三十七条开展的调查程序，核心针对进口贸易中存在的知识产权侵权（如专利、商标、版权等）及其他不正当竞争行为。

“不应诉，就意味着要彻底放弃塑料卷边盘的美国市场。”2023年，霖华塑胶毅然选择拿起法律武器积极应诉，历经多轮求证、拉扯、争取和博弈，终于在今年迎来关键转机。

“美国公司指控霖华塑胶四项侵权的核心专利中，已有三项被美国专利商标局下属的专利审判与上诉委员会（PTAB）裁定为‘不可专利’。”今年9月，律师的来电驱散了萦绕在黄文聪心中长达两年多的焦灼。

随着一项项排除令和禁止令被撤销，霖华塑胶生产的塑料卷边盘如今又可以进入美国市场了。



黄文聪介绍被“337调查”的塑料
记者 陈金辉 摄

1 初闯美国市场遭遇“337调查”

位于宁波奉化的霖华塑胶成立于2004年，主要生产以PP、PS、PET、TFPP及PLA为材料的托盘、EVOH阻隔托盘、卷边托盘等产品。

凭借出色的研发创新能力，该公司旗下采用PP材质的EVOH阻隔托盘卷边盘产品早年已大规模进入澳洲市场，主要用于肉类加工厂的保鲜包装盒。

“在澳洲市场获得众多客户认可后，我们开始考虑将产品推向美国。”黄文聪说，考察美国市场后，他发现当地肉类消费人群较为庞大，肉类加工厂对高质量保鲜盒的需求也更大。

凭借敏锐的商业嗅觉，他注意到，原本以发泡PS为主材料的肉类包装，因不可回收性正逐步退出市场，而PET等可回收材料产品正在崛起。“这恰是霖华塑胶卷边盘进入市场的绝佳时机。”他判断。

自2016年起，霖华塑胶开始布局美国市场。“开拓美国市场难度远超预期，客户试用阶段问题频发：冷链运输中产品易脆，需反复调整配方；从工厂到超市的运输环节，要针对性提升产品韧性与刚性以应对颠簸，且尺寸精度需严格把控。”黄文聪坦言，这段拓市之路格外艰难。

攻克系列技术难题后，霖华塑胶成

功打开美国市场，客户需求持续旺盛，曾创下单日发货一个集装箱的纪录。黄文聪算了笔账：单个货柜货值约3万美元，月销售额可达90万美元，美国市场的潜力可见一斑。

随着合作的深入，美国客户为进一步保障本地供应稳定性，希望霖华塑胶在美国设立仓库并搭建生产线。随后，霖华塑胶投入超数百万元人民币，自主研发制造了生产卷边盘的专用设备，并运往美国布局本地化生产。

然而，正当霖华塑胶的美国业务稳步推进之际，2020年一场知识产权纠纷猝然袭来。美国Clearly Clean Products公司向美国国际贸易委员会提起“337调查”申请，指控霖华塑胶对美出口及销售的塑料卷边盘侵犯其两项专利权，同时请求美国国际贸易委员会发布优先排除令和禁止令。同年6月23日，美国国际贸易委员会正式立案。由于当时霖华塑胶缺乏涉外应诉经验且面临应诉成本压力，未能在法定期限内提交答辩材料，最终被裁定侵权。

不应诉的结果显而易见，意味着涉案产品将彻底丧失在美国市场销售的资格。

2 积极应诉“337调查”迎来转机

“此前我根本不知道‘337调查’是什么。”黄文聪回忆道，直到多位美国律师事务所告知霖华塑胶被发起调查，他才弄清楚这一调查的含义。

深入了解后他发现，“337调查”很多是针对国内出口行业集群的，企业可联合应诉，但此次调查仅霖华塑胶一家。“面对高额律师费与调查成本，我当时觉得毫无胜算，便选择放弃了应诉。”他说。

吃了这记“闷亏”后，黄文聪当即召回所有已运抵美国仓库的产品，并关停了与美国企业合作的相关生产线，将剩余货物悉数运回国内。这一连串操作下来，公司累计损失超400万元人民币。

“我们真是吃了经验不足的亏！只在国内申请了专利，压根没考虑到海外布局。”事后复盘时，黄文聪忍不住感慨，“事实上，我们的产品研发比他们早，生产工艺也和他们有明显区别，这样被指控侵权，实在太不公平了。”

“当时我还试着和对方协商解决，可他们提出的条件实在太过分，不仅要我们彻底退出美国市场，就连这款产品在其他市场的销售额都得给他们抽成。”黄文聪气愤道，“这简直是无稽之谈！既然谈不拢，那就‘打’到底！”

2023年8月，霖华塑胶基于在加拿大维权的胜诉经验、对美国法律程序的逐渐熟悉，以及维护企业声誉与市场份额的战略需求，正式委托北京大成（宁波）律师事务所的罗俊、许俊律师团队，联合两家美国律师事务所，发起跨境反击。

罗俊、许俊律师团队重新梳理案件，仔细分析对方所列多项专利细节后发现了一个关键突破口：原告据此起诉的四

项核心专利中，存在专利可能“被无效”的情况。

“我们在另一起专利侵权诉讼中发现了关键漏洞：这家美国公司在‘337调查’中援引的权利基础，与该诉讼中使用的权利依据高度重合，而这两项权利依据本身均存在效力瑕疵。”罗俊解释，“这意味着，在权利基础本身无效的情况下，他们提出‘337禁令’的前提已不复存在。”

针对这一点，霖华塑胶方律师连续提起专利无效诉讼。经过漫长等待，今年9月终于传来好消息——原告起诉所依据的四项核心专利中，有三项专利的权利要求被美国专利商标局下属的专利审判与上诉委员会（PTAB）裁定为“不可专利”（即无效）。另外，原告对此裁定提出上诉后，也被美国联邦巡回上诉法院（CAFC）驳回，维持原无效裁定。

律师团队乘胜追击，援引美国《1930年关税法》，强调原侵权指控的基础已不复存在，正式向美国国际贸易委员会提交申请，要求撤销对霖华塑胶产品的排除令。

对此，美国国际贸易委员会作出关键裁定，认可导致排除令发布的条件“已不复存在且不可能恢复”，决定启动撤销程序，并中止了对霖华塑胶产品进入美国市场的排除令和执行，为该产品重返美国市场打开了通道。

尽管，真正的终局还需要“耐心”等待，但黄文聪表示：“所有的付出都是值得的！目前我们仍在等待对方最后一项专利无效宣告的上诉结果，对此我们充满信心。而眼下，我们的产品已经可以重新进入美国市场了。”

小贴士

企业需长远布局 知识产权防线

虽已重获美国市场准入资格，但黄文聪仍保持审慎态度，暂未恢复从国内发往美国的集装箱发货业务。这场“337调查”风波虽已基本平息，却给企业带来合计超1000万元的各类经济损失，这对一家一年销售额2亿元左右的小企业而言，无疑是一次代价沉重的深刻教训。

“小企业也有硬骨头，不能让他们随意拿捏。”作为这场跨国诉讼的亲历者，黄文聪直言，此前“觉得胜诉无望便放弃应诉”的想法是错误的。他坦言，企业即便面对复杂的国际诉讼，并非只能被动等待，反而可通过迫使申诉人撤回部分专利诉讼请求、排除上下游产品救济请求等方式争取阶段性胜利。这既能大幅降低损失，也能为最终胜诉奠定基础。

“在今后的经营中，我们会把国内外知识产权申请与维护放在更重要的位置。后续我们也发现，部分国家会对产品提供著作权保护，这一点值得所有中国企业警惕，切忌因小失大。”他说。

基于自身惨痛经历，黄文聪特别提醒“出海”的中国企业，需高度重视“337调查”，遭遇调查时务必积极应诉，同时要搭建完善的知识产权预警与应急机制，既要做好产品相关知识产权信息的搜集整理，在设计生产中主动规避海外企业处于保护期的知识产权，也要同步在目标市场申请自有知识产权，从源头筑牢风险防线。

针对企业海外知识产权布局，罗俊也给出建议：“企业应精准规划布局范围，优先覆盖欧美、日韩等主要市场，同时向印度、越南、新加坡以及非洲等新兴‘出海’区域拓展，提前完成专利、商标、著作权的全面布局；要前置开展知识产权预警检索与评估，在规避侵权风险的同时，还可通过认定‘善意第三人’身份降低维权损失。”

“除了做好自身布局，企业还需与海外合作企业签订明确的知识产权协议，厘清风险承担、应诉责任及费用分摊等事项，通过联合应对诉讼减轻压力。”罗俊补充道，“同时要理性权衡应诉成本与市场收益，若目标市场占比高、长远收益可覆盖投入，应诉就具备显著价值，正如霖华塑胶此前美国市场占比达30%，胜诉后得以重返这一核心市场。”

记者 王婧 通讯员 许风吹