

经理日报 · 财富情报

CaiFu QingBao Wenzhai 文摘

主编:冯光国 稿件推荐邮箱:cfqbwx@163.com 新闻热线:028-68230696 责编:杜高孝 编辑:兰扬 版式:吉学莉 校对:金良 第 115 期 总第 6993 期 2011 年 8 月 20 日 星期六 辛卯年 七月二十一

麦当劳再启特许加盟 全力扩张中国市场 [详见 B1 版]	个人创业 六大融资技巧 [详见 B3 版]	全球高智商美女大盘点 [详见 A4 版]	蛋价飞涨养鸡场赚翻天 中间商零售商“干瞪眼” [详见 C1 版]	牛根生食言再抛蒙牛 228 万股 累计套现 20 亿港元 [详见 C3 版]
环保杂货小铺 月赚超 5000 元 [详见陈 B2 版]	创业“彩球装饰” 月入上万 [详见 B4 版]	不买房照样“玩转”房产 ——一位 80 后的投资理财经 [详见 A3 版]	中国富人租借 “美国子宫”? [详见 C2 版]	中国会再次拯救世界吗? [详见 C4 版]

手机专利全球拼图 美式“野蛮对决”众生相

专利战争已经与创新这个本源相距日远,而成为了一种纯粹的“消费税”。

专利战,谁主沉浮?

8 月 5 日,记者查阅 Business insider 刚刚评选出的全球十大创新公司,老牌的 IT 公司已经演化成成为专利“储备高手”。

其中,截至 2010 年,IBM 在美国拥有的专利数量高达 6.7 万项之多,高居第一;佳能位居第二位,达到 4.1 万多项;通用电气为 3.7 万项;其后依次是日立、东芝、三星、索尼、松下、NEC、富士通、柯达、摩托罗拉以 2 万项位居第 14 位。

它们都是潜在的“卖家”。

一位中兴通讯市场人士私下透露说,专利的买卖正在成为一项显性生意。在“事实死亡公司”北电 43 亿美元天价售出其余下专利之后,另一个老牌企业摩托罗拉也正在被投资人“唆使”出卖专利渡过难关。从现在存量资源来看,摩托罗拉的专利价值要数倍于北电,出售专利比苦苦地卖手机,显然更赚钱。从这个角度而言,摩托罗拉有可能成为下一个专利战的受益者。

那么,都有谁,在这场全球化驱动下的专利“买卖”中,蠢蠢欲动?

专利“增量”竞赛

产业链上的位置不同,让企业之间的竞争变得越来越复杂。

上述中兴人士分析说,提高专利增量已经成为新形势下各公司的当务之急,因为只有如此,方能

藉此在未来的专利竞赛中提高议价能力。

事实上,IT 产业的专利军备竞赛已经布局多年。2010 年在美国的专利申请排名中,IBM、三星、微软、佳能、松下位居前 5,三星、微软等公司正在取代原来的日本军团跻身专利大户,其专利布局也日趋细密。如果将范围放宽,翻开全球知识产权组织 Wipo 的 2010 年度报告,记者亦发现,以 PCT 专利这一全球通用优质专利申请为基准,2010 年全球专利申请竞争更趋激烈,而且 IT 和电子行业在数量上占据绝对的优势。比如,在 2010 年新增申请 TOP10 当中,几乎全是电子/IT 类公司,即便是前 30 名当中,也有七成以上属于 IT/电子业。

新增专利申请量的变化意味着,新崛起的 IT 新贵们正在挑战老巨头们的地位。具体到 LTE 领域,可以看到,中兴、华为正在快速挑战诺基亚、爱立信的位置,这两家中国公司在 LTE 基本专利上已经分别达到了 7%和 8%,基本与爱立信(8%)、诺基亚(9%)持平。正是这种变化,让爱立信发起了针对中兴的诉讼,也让 InterDigital 变得奇货可居。在这场专利“增量”竞赛中,产业链上的位置不同,让企业之间的竞争变得越来越复杂——既有电信设备之间因为固有市场的竞争恶化引发的互告,比如爱立信、中兴、华为三家公司之间的互相诉讼;也有 IntelDigital 这样的纯专利公司,审时度势就未来市场展开毫无顾忌的高价叫卖。可以预见的是,Google 想进入手机领域的时候,本质是要进入一个全新的产业链,它并没有太多的专利基础,而它的竞争对手微软、苹果等公司早

已完成了布局,谷歌必然会为此想尽办法,并做好了“大出血”的准备。

有消息称,Google 和三星有可能共同竞标 InterDigital 的专利,以对抗苹果、微软阵营。

美式野蛮对决

胜与负,取决于美式铁血规则——各家公司的资金实力,以及产业链上的议价能力等。

为什么近期的专利诉讼大多数数集中在美国?

上述中兴市场人士给出的解释认为,除了美国有严格的专利保护法律之外,首要因素是经济因素。在全球维护一项专利的成本很高,需要“选择性”布局,比如,美国人口虽然只有全球的不足 5%,但是由于主要是高端手机,占据全球手机市场销售额的近 1/4,利润更是高达 40%。在美国市场申请专利的投入产出比无疑是最高的。

另一个因素,则是隐晦的“本土保护”,比如,2009 年,在欧洲专利局专利申请排名中,前 5 名是飞利浦、西门子、BASF、三星、博世,主要是欧洲企业,微软仅仅排名 33,这与在美国申请专利的 TOP5 区别很大。这也很可能暗示,专利在很多情况下其实是很难定性的,这时候法律的判决往往存在“本土保护”。

具体到此次专利大战前夕,此次专利战两大阵营的对决双方——苹果与谷歌的实力比拼,一目了然。

两家公司公开信息显示,苹果公司在 2011 年前,在美国拥有的专利数量为 5337 件,其中 2010 年获 563 项;谷歌的专利数量则为 701 件,其中 282 项为 2010 年获



取。这决定了二者完全不在一个数量级上。加之微软 2010 年新增专利就高达 3121 项,更是加大了两者的差距。

具体到 Android 手机相关专利方面,美国 Rodman & Renshaw 分析师库马尔(Ashok Kumar)统计,Google 可能只拥有 600 多项,苹果则拥有近 4000 项,而微软则涉及到 1.7 万项。

因而,该分析师认为,在 Android 阵营中,相对专利储备较为充盈的三星、专利储备较为弱势的 Google 以及在美国专利“战备”有限的 HTC,它们会在苹果的诉讼中,因为起跑线不同和资金实力不同,最终面临不同的诉讼结果。

胜与负,取决于美式野蛮规则——各家公司的资金实力,以及产业链上的议价能力等。

专利“去创新化”

专利战争已经与创新这个本源相距日远,而是一种纯粹的“消费税”。

专利大战背后,包裹着更多的秘密。

前文提及的中兴人士感慨说,以专利为名保护创新的时代正在渐行渐远,专利竞赛揭开了其背后赤裸裸的商业本质。

随着市场趋于垄断,市场的话语权越来越集中到少数企业手中,个人、小企业就算有专利被侵权,往往也因为没有足够的金钱和时间与企业巨头去打

官司,因此,它们的专利要么默许被侵犯,要么低价交给 InterDigital 这样的公司,自己很难将其变为产品盈利;而另一方,相对有实力的公司,为了增加筹码,也在加大对一些无谓专利的投入。

该人士进一步认为,Android 身陷专利门正在揭示一个产业悖论:Android 的出现使手机成本因操作系统开放而变得便宜,但是,它可能又会在将来因为专利门槛提高而最终失去价格优势。

正如谷歌公司高级副总裁、首席法律官大卫·德拉蒙德所抱怨:“一部智能手机可能涉及多达 25 万项专利,其中大部分值得商榷。”在他看来,专利战争已经与创新这个本源相距日远,而是一种纯粹的“消费税”,作为后来者的 Google 无论如何无法与市场老巨头们已经拥有的 25 万项专利对抗,这些是绕不过去的成本。但是,无论哪个企业付出成本,都要转嫁到最终产业链上的各个环节中,并最终转嫁到消费者头上。

据记者了解,目前还未被 Android 专利诉讼殃及的两家中国公司,都已经在紧锣密鼓地研究当前的专利局势,并随时准备应战。

(摘自《21 世纪经济报道》)



美女店主创业故事: “4 冠”网店打造美丽事业

凌奥创意产业园内,正在装修的一栋楼里走出了个娇小的姑娘,巧笑倩兮,就是一副南方女子的模样。叶媛说,她 2003 年从福建福州老家来天津的时候,还不到 20 岁。那时,刚刚参加完毕业考试,就订了车票跑来天津。

2003 年叶媛只身跑来天津时,只是因为喜欢雪,喜欢北方。叶媛在天津找的第一份工作只做了 2 个月,她说,这份音乐老师的工作“太没有挑战性了”。因为更早还在福州的时候,叶媛就对网购非常着迷。做音乐老师那 2 个月又非常轻松,叶媛就是从那时开始打理网店的。

从 2003 年开始做网店,叶媛卖过手机、手表和银饰。叶媛的时间几乎都用在了网上,学习那些网店规则,看别人的店铺装修,学习别人的产品介绍,翻别人的经营心得。她在网上卖东西的同时,也在网上买东西。2005 年年初,还在经营手工银饰的叶媛在网上买到一款韩国品牌的洗面奶。这支清洁效果非常好的洗

面奶,一下就打动了混合性肤质的叶媛。

“那时正好有个朋友在韩国。”叶媛说,自己的性格就是这样,想到就要做,不拖延。叶媛立即联系了在韩国朋友帮忙调查这个品牌的护肤品,并请朋友推荐了一些其他产品。试用的同时,叶媛开始酝酿转型。

就好像喜欢雪就要到北方生活一样,叶媛决定转型的一个重要原因是“爱美”。爱美的叶媛,从 2005 年 2 月开始,用“织银精灵”这个账号打造了一个属于自己的美的事业。当时,她的产品只有几十种,每一种都是她亲自试、亲自选的。她说,只卖自己觉得好的东西。每一条产品介绍都亲自写,包括自己的试用心得,图片也要自己拍,要自己摆得有感觉。

抱着要亲自试用每一件商品的决心的叶媛,很快就发现了自己的力量不从小。她的店最初开在家里,30 多平方米房子里很快就堆满了货物。她和朋友 2 个人每天要接待客

户、介绍产品、装修网店、选新品、测试,然后订购、接单,再拍照、写产品介绍、打包、发货……到 2007 年年初的时候,叶媛的店里已经有超过 1000 种商品。

2007 年对于叶媛来说,有很多值得纪念:店内商品种类破千,网店得到第一个皇冠,出任淘宝大学讲师,出任淘宝网天津商盟盟主,注册了自己的公司——特艺日用品有限公司,加入淘宝商城,成为某款芦荟产品的网络总代理……也就是从这一年开始,叶媛和她的网店都进入了快速发展时期。

2008 年,叶媛开始涉足网络批发,并被评为优秀讲师;2009 年,结合淘宝网的活动店铺冲 4 冠成功,叶媛获得优秀盟主称号;2010 年,成为 3 个海外品牌的中国总代理,并为多家网络购物平台供货。如今,叶媛的网店和公司,每天销售单品超过千件,年营业额突破千万。而她则给自己找到了下一个目标——开发自己的芳疗产品,做自己的品牌。

(摘自《华商财经》)

居民收入增速 跑赢 CPI,你信吗

事实上,多年来,对于居民收入增幅问题,统计部门的统计数字屡屡被诟病,甚至打上了“可信度有限”的标签,让公众感觉“被增长”。

随着各省区市半年报的全部公布,各省居民“钱袋子”——收入增长情况也随之“出炉”。中国经济网记者通过梳理和对比发现,上半年 29 个省区市城镇和农村居民收入增速均超过 10%,31 个省份城乡居民收入增速全部“跑赢”CPI。(中国经济网 8 月 3 日)

居民收入增速终于“跑赢”CPI 了!这则新闻足以让人欣喜若狂,因为多年来,公众苦于 CPI 增长让公众收入“缩水”,越来越经不起花费。而今,居民收入增速“跑赢”CPI,起码说明,我们手中的钞票“硬”了,购买力增强了。

笔者生活工作于山东省会——济南,报道中一组数字显示:今年上半年,山东城镇居民收入 11098 元,增长 13.3%;农民收入 5412 元,增长 19.3%。CPI 涨幅 4.7%。看完这组数字,笔者顿时囧了!CPI 涨幅 4.7%,我信!因为切身感受告诉我,物价的确升高了。比如,前段时间,济南商场里卖的馒头 7 角 1 个,而今卖 1 元。诸如猪肉、大米以及各类蔬菜都涨价了,CPI 焉能不高?

居民收入增速超过 10%,不知道你信不信,反正我不信!笔者是报社编辑,今年的工资奖金收入与去年相差无几;老婆是一名教师,今年工资分文未涨。怎么眨眼间,我们两口的工资皆“被增长”10%以上?

或许有人批驳我的迂腐与无知,教诲我说:居民收入增速超 10%,说的是“平均”增长,不能简单看个体是否增长。然而,这让笔者更困惑了!因为,笔者所在的城市公务员群体工资未见增长;一些工矿大企业职工收入,更是多年来“原地踏步”;而不少中小企业、特别是民营企业,像全国其他各地企业一样,虽然没有陷入“倒闭潮”,但因成本上涨资金短缺等原因面临困境,举步维艰……试问,哪些社会群体工资骤增呢?

是农民收入骤增吗?也未必可信!诚然,今年猪肉价格居高,但养猪的农民屈指可数。相反,在今年 4、5 月份席卷全国的“菜贱伤农”事件中,很多蔬菜滞销,有些农民甚至用拖拉机碾毁数百万斤蔬菜。山东省一菜农种植的卷心菜低至 8 分钱一斤(种植成本约 0.4 元一斤),绝望自杀……试问,农民的收入真的呈双位数增长吗?

不是笔者患多疑症,事实上,多年来,对于居民收入增幅问题,统计部门的统计数字屡屡被诟病,甚至打上了“可信度有限”的标签,让公众感觉“被增长”。而对于 GPI 问题,不少专家认为“被低估”,不能反映我国通胀程度。按照这些惯性逻辑与认识标准,大多省份城乡居民收入增速全部“跑赢”CPI,也未必真的可信。

虽然将信将疑,但善良的民众还是期望自己的收入真能“跑赢”CPI。无论如何,各级地方政府千万别被“城乡居民收入增速全部‘跑赢’CPI”这个统计出来的数字迷住双眼,甚至沾沾自喜,自我炫耀,进而无所作为。窃认为,从长远看,有关部门对于降低 CPI 还有许多具体而微的工作可做,比如,继续楼市调控挤压房价水分,降低税负实现从藏富于国向藏富于民的转变,降低物流成本等,力所能及地降低物价,防止按下葫芦浮起瓢。

31 个省份城乡居民收入增速全部“跑赢”CPI,请问:你信吗?反正我不信!我不信,不可怕,可怕的是诸多地方的政府部门信了!既然他们信了,谁还会为降低物价而努力呢?

(摘自《中国青年报》惠铭生/文)

► 财智书简 | Caizhishujian

金钱梦话

□龙良贤



之前,我曾介绍过灌注思维与潜意识的方法——运用承诺的技巧。现在,我也将介绍一套特殊的方法,将你的沉溺提升为喜好。

或许你现在还不了解喜好的意义和心理状态,不必担心,只要遵照我提示的方法,必能完成提升的程序。此后,你对金钱的排斥力将日新减少,钱财将如同倾盆大雨般,迎头淋向你。

舍得是赚钱的动力

本篇将阐述提升沉溺为喜好的具体操作方法,称为舍得。方法很简单:你每个月由收入中提出固定的金额,捐给他人(主要是社会上无助的残疾人),不附加任何条件,也不期望任何回报。

好像看起来这是个相当荒谬的方法。你现在的收入已经不够支配,哪来多余的钱给他人?或许你认为,即使是圣人,也不

会平白无故地把钱给别人。

不只你觉得荒谬,几乎所有的人第一次听到这个方法,都觉得不可思议。但请你不要失望,这其中另有玄妙。

1、把握金钱流转的基本要义

生命是动态的,世间之事恒在流转。有舍才有得,金钱也不例外。能源转换的道理,正是金钱流转的基本道理。想要得到财富,就必须让金钱流转,如果你不让金钱流出,它无法流转,就不会有金钱流入。金钱就跟血液一样,必须不停地流动,在流出和流入的循环之中,才能有所得。

千万不要被舍得的观念给吓坏了。世间的钱,取之不尽,你拿出的钱,将会回流到你的荷包。况且,舍钱予他人的过程,可以祛除你对钱的沉溺。只要金钱保持流转的状态,就能舍而复得。

(连载之三十二)