

企鹅到底有多大? 腾讯、奇虎反垄断案市场界定成难题

众所周知的“3Q大战”近日对簿公堂。庭审一开始,奇虎360方面将本次诉讼的“相关市场”界定为中国大陆的即时通讯软件及服务市场,腾讯则奋力反击,成为一场难以界定市场范畴的官司——

4月18日,北京奇虎科技有限公司(下称奇虎360)诉腾讯科技(深圳)有限公司和深圳市腾讯计算机系统有限公司(以下合称腾讯)的垄断民事侵权纠纷在广东省高级人民法院一审开庭。

事实上在4月18日庭审中,关于如何界定相关市场,也就是如何为QQ软件找母母的问题。这个问题耗费了诉讼双方相当长时间,庭审从上午9点半开始,直到下午4点多,原告、被告代理人仍在就该论题针锋相对,各自专家证人也悉数列席。

奇虎360:是即时通讯

庭审一开始,奇虎360方面将本次诉讼的相关市场界定为:中国大陆的即时通讯软件及服务市场。

金杜律师事务所的原告代理律师指出,这个界定分为两个层次:首先,即时通讯是指允许许多人使用、并实时传递文字信息、文档、语音以及视频等信息流,电子邮件、电话通信等难以替代即时通讯服务。

奇虎360方援引国务院反垄断委员会《关于相关市场界定的指南》的相关规定指出,相关市场范围的大小取决于商品的可替代程度,而当前没有较紧密的替代产品可与即时通讯产品竞争,相对于电子邮件,它实现了信息传输的实时性与丰富性;相对于电话通信,它实现了传输的多样化以及低成本。

其次,原告将相关市场的地域界定为中国大陆,认为由于语言、使用



偏好、网络设施以及互联网法律法规限制等因素,大陆市场与域外市场泾渭分明。

但这一界定,遭到了由腾讯法务部律师担纲的被告代理人团队的反驳。腾讯方认为,将相关市场界定为即时通讯太狭窄,而主张本地诉讼的相关市场,应由所有与QQ软件具有较为紧密需求替代关系的产品所构成。

腾讯:不只是即时通讯

腾讯方面认为,除原告主张的即时通讯软件外,包括电子邮箱、社交网站、微博等均具有即时通讯的功能和用途,与QQ软件可以相互替代,属于同一相关商品市场。

同时,对原告的即时通讯服务必须同时具有文本、语音、视频等传输格式的说法,腾讯方面援引原告提交证据中的艾瑞和CNNIC报告的定义,称只要能实现其中任何一种属性的均属于即时通讯范畴。

腾讯试图扩大相关市场的第二个方式,是将传统的通讯服务(如固定电话、短信、手机)等也一并列入,认为其与即时通讯服务之间也构成紧密的产品替代关系,属《关于相关市场界定的指南》中的可相互替代商品。在此基础上,腾讯方面引入双边市场和平台竞争的概念,认为QQ软件是一款集成了各种互联网应用的综合平台。

这样一来,QQ软件与360安全平台、百度搜索平台、新浪的门户网



站和微博平台等不同平台之间形成了直接竞争关系。

他们的通行模式是:一边通过免费服务争夺用户资源,另一边在增值服务与广告业务上展开激烈竞争。腾讯方面希望,以此表达QQ软件参与市场竞争的范围远远大于原告所界定的即时通讯软件与服务市场。

四大高手:唇枪舌战

“对相关市场的界定,事关此次反垄断诉讼的全局。”赵俊杰律师表示,相关市场的范围越大,QQ软件可能构成支配地位的可能性就越低;反之,相关市场范围越窄,构成支配地位的可能性就越高。

备受瞩目的是,除双方代理律师的你来我往外,奇虎360和腾讯方面均请来了专家证人。

腾讯方委托的是中国社科院信息化研究中心秘书长姜奇平和中央财经大学法学院副教授吴韬。而来自英国公平贸易局下属某部门的局长David及英国RBB经济分析事务所墨尔本办公室的高级经济分析师余妍,则接受了奇虎360的委托。

专家证人可以在四个方面发挥作用。记者查阅《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》,其第61条规定:当事人可以向人民法院申请由一至二名具有专门知识的人员出庭就案件的专门性问题进行说明。

此外,审判人员和当事人可以对出庭的具有专门知识的人员进行询问;经人民法院准许,可以由当事人

各自申请的具有专门知识的人员就有关案件中的问题进行对质;具有专门知识的人员可以对鉴定人进行询问。

省高院:未当庭宣判

代表奇虎方的David认为,QQ软件市占率超过70%,构成了很大的进入壁垒,以3Q大战发生时的2010年为例,腾讯QQ的市场份额是排名第二飞信的33倍。同时他认为,电子邮件就是电子邮件,微博也只是微博,并不能归入即时通讯市场。

与之针锋相对,腾讯方面委托的专家证人姜奇平则主张扩大相关市场范围。姜认为,原告委托的专业机构RBB出具的分析报告对本次诉讼相关市场的界定存在重大缺陷,不能反映中国互联网行业的产品竞争状况和行业发展格局。

此后诉讼双方再陈述和辩论的焦点议题,还包括腾讯QQ是否具有市场支配地位;腾讯QQ是否滥用市场支配地位;1.5亿元索赔是否合理等。4月18日的庭审于晚上19时37分结束,法庭未就焦点问题做出当庭宣判。

(解理法)

律师说法

“案由新颖,事关两大互联网巨头且索赔金额巨大。”前来旁听的广东卓信律师事务所律师赵俊杰在接受记者现场采访时表示,《反垄断法》自2008年8月正式施行以来,类似反垄断案在实践中颇为少见。

根据《反垄断法》第6条、第17-19条等相关规定,判断垄断的两个基本要件是:第一,被告是否在相关市场具有支配地位;第二,被告是否滥用了这种支配地位。

赵向记者打了一个比方,一个拥有100万现金的人在村子里可能是富豪,镇里可能算凤毛麟角,城市里可能算有钱人,但如果放在全国或全球看,这个人可能就没有多少资本可以自豪。数学原理来看,在分子一定的情况下,分母越大,数值越少,反之亦然。

联合煤矿 筛选系统试运转获得成功

4月5日,山东能源肥矿集团贵肥公司联合煤矿筛选系统顺利通过试运转验收。该筛选系统的成功上马,将为提高企业经济效益,圆满完成集团公司下达的年度利润指标发挥重要作用。

图为矿领导和专业技术人员现场调试筛选系统时的情景。

卢婷婷 摄影报道



他们为什么能在红豆干这么长?

在企业工作,员工领工资是天经地义的事,但在滨州一公司里,却出现了员工的父母也能同时领工资的新鲜事。从2007年在高管层实行,到2010年对7000员工推出,这家企业每月额外给员工父母发放200-500元的“孝工资”,截至目前已发放近50000万元。

这条新闻经媒体报道后,引发热议。现在许多企业都面对“怎样留住员工”的问题,并为此采取加薪留人、事业留人等诸多措施。行笔至此,笔者想到自己的老乡。笔者有许多老乡在红豆上班,平常空闲时老乡之间会聚聚餐、聊聊天。上个星期天,老乡小张请老乡们吃饭,10多人,团团一桌。席间,大家你一言我一语,说工作、谈生活。不知是谁说到了来红豆工作的时间,大家话匣子一下打开,有说已经到红豆10年了,有说来红豆8年了,还有说到红豆15年了。笔者留意老乡们说的话,结果发现,一桌10多人,来红豆年数最短的也有5年。

我有些感叹,现在企业用工有一种现象,就是“短工化”。据清华大学社会学系与工众网研究中心近日联合发布的《农民工就业趋势报告》显示,现在农民工每份工作的平均持续时间不到2年,就业“短工化”愈演愈烈。可是,我的这些老乡在红豆最少工作了5年,最长的15年,据我所知,有10多个老乡已经在当地买房安家,许多人一家都在红豆上班,老乡们为什么能够在红豆长期工作呢?“短工化”现象为什么在他们身上不存在呢?

我问老乡,为什么能够在红豆工作这么长时间?答案是收入稳定、工作开心。收入稳定指的是工资,工作开心其实就是企业“情感投资”的结果。当这种“情感投资”长期化之后,就会成为一种深入员工内心的企业文化,相较于前者,后者对员工的凝聚力更长久、也更强大。

这一点从老乡们的叙述中得到了体现,老乡都说,厂里经常开展唱

歌、读书等各种文化活动。其实,在红豆不只有文化活动,员工过生日,厂里要送蛋糕,员工生病了,厂里领导去探望,员工思想有波动,公司党组织去沟通,困难员工,红豆慈善基金会帮扶,过年留厂员工,集团总裁陪吃年夜饭,回家员工公司有专车接送……

红豆文化核心是一个“情”字,亲情、友情、爱情、乡情,在日常管理中,处处渗透“情”文化。红豆不但数十年如一日坚持扶贫济困、捐资助学,而且斥巨资打造中国人自己的情人节“七夕·红豆相思节”,用实际行动保护、振兴、传承中华民族的传统文化,此举赢得了社会各界的广泛赞誉和积极响应。早在2007年,红豆集团就顺利通过CSC9000T认证,正式成为中国纺织行业第一家全面执行社会责任企业,不仅如此,企业还为一线员工免费提供吃住,并先后投资数千万元帮助邻村发展经济。

企业文化不是空洞的说教和文

字,它其实是企业家个人品德修养和人格内涵的表现,只有企业家自身践行企业文化,企业文化才能得到员工的认同。红豆集团董事局主席周耀庭连续13年给当地老人拜年,给老人们送钱送物,在当地传为美谈。周耀庭说,这片土地养育了我,现在我有能力,理应给予回报,这叫感恩。在周耀庭的影响下,尊老敬老在红豆成为风尚。而总裁周海江连续数年慰问集团困难职工,和留厂员工一起过年的真情之举,更是温暖了每一位员工的心。有人问周海江:“为什么年年这样做?”周海江微笑着回答:“因为员工是企业最宝贵的财富,是2万多名员工的智慧和汗水成就了今天的红豆,我这样做叫感恩。”正是有了这种情景交融的情文化,感动了员工,踊跃向社会义务献血、积极参加各种社会公益活动才成为企业员工的自觉行为。也正因此,我的老乡们才能在红豆工作5年、10年、15年……

(红轩)

班组创新 为企业增添新活力

——记“全国机械工业职工技术创新示范班组”衡变特高压装配车间总装班

特变电工衡阳变压器有限公司特高压装配车间总装班主要从事550kV及以上并联电抗器、变压器装配、真空油处理以及现场安装服务等工作,是变压器行业一个技术含量高、操作难度大以总装配为主的班组。该班坚持不断创新,2007年至2009年,连续三年获共青团湖南省委、衡阳市委“青年文明号”荣誉。今年年初又被中国机冶建材工会全国委员会、中国机械工业联合会共同授予“全国机械工业职工技术创新示范班组”的荣誉称号,成为湖南省获此殊荣的两个班组之一。

精益求精 打造精品丰碑

衡变超高压装配车间总装班现有员工34人,分5个作业小组。其中1人取得本科文凭,18人取得大专文凭,4人被聘为技师。该班自2004年成立以来,先后参与了我国首条“1000kV特高压交流试验示范工程”、首条“750kV输变电示范工程”、西电东送工程、长江三峡、小浪底工程、澜沧江流域开发、青江流域开发等国家标志性工程和国家重点工程项目主要设备的生产制造,1000kV级世界高压等级,最大容量的320Mvar特高压电抗器,750kV级世界最大容量的700MVA变压器,750kV级世界最大容量的140Mvar特高压电抗器,500kV级世界最大容量的860MVA三相整体变压器、500kV级世界最大容量的750MVA三相整体现场组装变压器、220kV级世界最大容量的820MVA发电机变压器以及±500kV直流换流变压器等一系列世界级的超、特高压、大容量变压器类产品都是依靠他们精心呵护总装出来的。通过全体会员不断努力拼搏、开拓创新、团结协作,该班组已迅速成长为一支高技能、高素质的专业化装配队伍,他们总装出来的产品为特变电工树立“可靠”的品牌,走向“装备世界”和“全球信赖”奠定了扎实的基础。

技术攻关 QC活动效果显著

该班积极开展各项技术攻关和QC小组活动,定期组织各作业小组进行集体攻关和讨论交流,解决生产中影响产品质量的关键问题。在我国1000kV特高压交流试验示范工程并联电抗器装配过程中,受南方湿度大的影响,器身干燥后暴空受潮时间的长短将直接决定着产品的质量,因此如何减少器身干燥后暴空受潮时间将成为班组关注的焦点。经过班组员工的讨论和模拟演练,提出两个改进,一是在器身下箱后利用车间-70℃干燥空气发生器充压干燥空气。二是制定针对该台产品的专项装配作业指导书。总装班经过该二项方案的实施,大大减少总装配暴空时间,由原计划7小时缩短到3小时,确保百万伏产品顺利完成。

从2006年上半年以来,为有效解决550kV及以上电压等级的并联电抗器,在试验过程中因振动和噪音过大造成产品质量不合格的难题,总装班专门成立了“并联电抗器减振降噪QC小组”进行攻关,解决了这一项行业性难题。该成果在湖南省QC成果发布会上进行了现场发布,QC小组以丰富的内容、完美

的图表、翔实的论证、精彩的发布博得了评委的一致好评并被评为一等奖。同时总装班被推举为“全国质量信得过班组”,成为全省少数获此殊荣的代表班组之一。2008年总装班又成立了“消除变压器端部中压火线路局放超标QC小组”,其成果又取得优异的成绩。近两年来该班组共发表QC成果6篇,论文3篇,班组QC成果多次荣获湖南省机械汽车行业优秀QC成果一、二等奖。

全员学习 创学习型班组

总装班以不断学习为核心,积极探索创建学习型班组的有效途径和方法。由于特高压技术的飞速发展,员工综合素质的高低都直接影响到企业的生产效率、质量效益。总装班坚持培养既有专业理论知识又有操作技能的复合型人才。班组内部通过坚持开展“名师带徒”活动,由技术骨干与新进班组的年轻员工结对,通过直接传授,使年轻组员尽快掌握岗位技能。同时采用作业班组导师制,由3名技术顾问担任授课导师,以理论联合实践开展专业理论培训班。另外确保每月开展技术比武、知识抢答竞赛活动,以赛促培,以比代练,在班组摆开擂台选人才,真打实干练队伍。同时每周组织班组长对新进员工进行技术巡查,以检验该员工对专业知识的掌握情况,带动班组员工全面进步。

通过营造广泛而良好的学习氛围,目前,班内已有1人通过自学考试取得本科学历,18人取得大专文凭,有3人正在自修大专课程。有4人晋升为技师,17人通过高级工的培训考试,还有3人正在参加高级工的培训班,形成了班组成员人人崇尚学习、个个参加学习,互相激励和团队学习的新气象。

团结协作 结出累累硕果

在公司和车间的关怀和帮助下,在全体员工的不努力下,该班组获得了不少的荣誉。2007年至2009年,连续三年获共青团湖南省委、衡阳市委“青年文明号”荣誉。2007年至2009年,连续三年获评湖南省机械汽车行业“质量信得过班组”荣誉。2007年和2008年,班组QC成果分别获得湖南省机械汽车行业优秀QC成果一、二等奖。2008年6月,被衡变公司评为“创建学习型组织示范班组”。2008年12月,获得“特变电工集团公司先进集体”荣誉,并被推荐为全国行业优秀班组。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。在特变电工衡变公司踏上“十二五”打造具有国际竞争力的超百亿企业集团的新的征途上,该班组全体班员深深体会到打造高质可靠的产品是公司可持续发展的基础。在公司“十二五”战略发展期,总装班将面临科技含量更高、操作难度更大的直流换流、核电风电变压器的开发研制,总装班会紧抓质量利剑,继续秉承“质量为王”的生产理念,发扬“敢为人先,永争第一”的精神,以质量为中心,以创新为支点,奋力拼搏,不断超越自我,确保产品一次送试成功,锻造出更加适应市场需要、满足客户要求的精品,为公司走向国际化打造全球信赖的电气服务商保驾护航。(肖锋 李文湘)

海尔售后,春天般的温暖

我是一位老人,开春了,想借海尔空调进行取暖,315前我收到爱心短信:海尔推出免费清洗活动!联系后第二天师傅上门先向我出示监督卡说,这是海尔的1+5成套组合服

务,请您监督。然后清洗保养,试机后热风迎面吹来,师傅又进行测甲醛和测电服务,让我感受到了春天般的温暖。

(苏水儿)