

编者按:

智能手机残酷的竞争加速了市场洗牌的进度,诺基亚、摩托罗拉为首的传统手机厂商纷纷倒闭或被收购。2013年手机行业最大的新闻莫过于微软收购诺基亚,人们在感慨市场竞争的残酷之时,也在扼腕叹息一代巨头的陨落。但微软的收购,是否意味着诺基亚真的就退出手机市场了呢?一代巨头不再影响这个产业了吗?恰恰相反,如果我们仔细阅读微软收购诺基亚的细节,就会发现,诺基亚不仅没有退出手机业,反而,没有手机业务羁绊的诺基亚,正在演变成一个超级“专利流氓”,已悄悄在背后举起专利的大棒,准备对手机厂商发起“核战争”。

手机产业 或面临超级垄断“专利流氓”的讹诈



3 国产手机厂商头顶的达摩克利斯之剑

诺基亚的超级专利流氓策略,成为了悬在所有手机厂商头顶的一把达摩克利斯之剑,这其中,首当其冲受到最大危害的将是中国通信及手机终端产业,其损害之大,不可预测。

统计显示,中国企业生产的智能手机已占全球30%以上的市场份额,预计到2016年,这一份额将扩大到50%以上,2012年全球十大智能手机生产厂商,中国占有四席,可以说,在未来的智能手机市场格局中,中国企业将是市场主角。

但在专利上处于弱势的中国企业,一直以来都是某些国际企业的提款机。如果诺基亚成为超级专利流氓,那么对于中国手机企业和产业来讲,后果不堪设想:

一是中国厂商将向诺基亚支付更高的专利许可费,诺基亚通过专利许可攫取手机厂商

利润。诺基亚若肆意追求高额专利许可费,原本就利润极低的国产厂商将被逼退出北美、欧洲甚至中国手机市场。据推算,交易完成后中国厂商预计每年需向诺基亚支付约20亿人民币左右的专利许可费。另外一个角度看,交易完成后诺基亚每年从中国市场获得的专利许可收入可能超过50亿人民币。此外,高许可费将进一步挤压国内手机终端厂商的利润。据报道,智能手机市场利润中苹果和三星两家占比超过百分之百,其他厂商基本无利润可言,对多数手机厂商而言扣去专利许可费后的平均利润率将为负值。

二是损害将最终转嫁消费者,手机产业或将面临重新洗牌。多家国内手机厂商的老总坦言,如果诺基亚真通过专利诉讼收取高额的专利费,可以预见手机价格将大幅上升,最终还是消费者来买单。

1 诺基亚的“核讹诈” 通信行业或面临大灾难

微软以70亿美金极低的价格收购诺基亚,让业界大跌眼镜,不明就里的人还以为诺基亚衰败得不值一文。但是仔细阅读双方的收购条款,业界明眼人惊出一身冷汗:诺基亚卖了手机业务但保留手机相关的专利。

如果我们还不明白的话,那么看看近年来手机企业之间的专利大战:诺基亚向苹果、黑莓、HTC和华勤等发起专利诉讼,苹果与三星之间的专利诉讼、摩托罗拉与苹果之间的专利战。近年来风起云涌的智能手机专利诉讼,不仅成为各大厂家之间遏制对手的致命武器,而且高额的专利收费也成为一些公司套在竞争对手脖子上的绞索。

诺基亚近年来挥舞的专利大棒已经收入不菲。据报道,仅从苹果公司就一次性获得了高达6亿美元许可收入,苹果每年还需支付一定金额的许可费。近两年来诺基

亚每年仅专利许可收入就高达6.5亿美元,这还是在保留手机终端业务与其他厂商存在交叉许可的情况下获得的收益。

对此,诺基亚CEO里斯托·希拉斯玛曾公开表示,“我们已经成功建立起了一整套专利和技术授权流程,公司计划在将来利用这一优势来增加营收和利润。”这表明确诺基亚内部已开始积极谋划运营自身专利资产,企图在行业内利用手中大量专利谋取高额利润。

这也正是让业界明眼人冷汗直流的根本原因。业界担心的,是此次并购交易完成后,诺基亚将可以采取更加激进的方式运营其专利资产,也就是说,业界担心诺基亚将变成超级专利流氓,将拥有更强的动机和能力向通信及手机厂商榨取高额专利许可费,更加激进地发起专利侵权诉讼等。

一家手机厂商的老总感叹,如果诺基亚真这么做,那么整个通信及手机行业将

面临灭顶之灾。

此言不是杞人忧天。超级专利流氓已成为近年来科技界面临的一个头痛的问题,专利流氓所引发的系列问题在全球范围内不断成为立法机构、政府部门、行业内人士热议的焦点。例如,坐拥北电专利“核武器库”的罗渣士大地起诉三星等亚洲手机公司。最近10年间,被专利流氓卷进去的公司急剧增加:2001年只有500多家,到2013年已超过4500多家。美国目前受理的专利诉讼中,有62%的案件都是与专利流氓相关。统计显示,近些年来国际专利诉讼数量和赔偿额都在急剧增加,专利流氓是重要的幕后操盘手之一。美国曾有研究机构对专利流氓对产业的影响进行调查,大大小小的专利流氓们每年直接损耗美国经济290亿美元,间接损耗大约830亿美元。

2 诺基亚会成为一个超级“专利流氓”吗?

那么,诺基亚会不会成为这样一个超级专利流氓呢?业界普遍认为,已经出售了手机业务的诺基亚,因为自身仅存的业务隐蔽性很强,已经具备了专利流氓所拥有的优势,形成了事实上的“专利流氓”。

诺基亚发言人马克达兰此前曾明确表示,未出售手机业务前,“诺基亚并没有大量对外许可自己的专利,而更愿意用专利保护自己的手机产品,使其免于竞争对手的专利打击。但是当手机业务剥离后,我们将会尝试进行技术对外许可。”这清楚

地表明,诺基亚正在或者准备采取行动,以企图发起手机专利的“核战争”。

对于诺基亚来讲,没有了手机业务,反而让它可以肆无忌惮地滥用专利权获利。除了亲自上阵,大棒挥向手机厂商外,诺基亚陆续向10多家专利流氓公司转让数千件专利,将自己的专利外包给专利流氓公司运营,通过收入提成等方式间接获取高额专利许可收入。在等交易完成之前,诺基亚早已开始运用自己强大的专利资产积极套现。自2007年陆续向16家专利流氓公司转让专利超过1000余件,通过

收入提成等方式间接获取高额专利许可收入,间接起诉超过34家业界公司。并购交易后,诺基亚由于不再需要保留大量专利保护其终端业务,很可能会进一步地把专利分给各个专利流氓公司以收取更高的提成。

诺基亚滑向超级专利流氓正在演变成手机行业的悲剧。如果任其发展,原先有效良性竞争的专利流氓将得到彻底的破坏,最终的结果是,普通的消费者将不再拥有款式多样、品种丰富的智能手机,这个行业将暗淡无光。

4 业界人士:政府应该启动反垄断审查



保护中国通信及手机终端产业生态圈的健康发展。

通信业资深评论人士付亮就表示,鉴于本次交易完成可能对通信产业造成灾难性的影响,呼吁政府监管部门针对本交易发起反垄断审查,并对诺基亚附加条件。如果反垄断部门此次不进行积极干预,防患于未然,则可能对产业界和消费者带来无可挽回的损失。

相关数据显示,容易受到专利流氓攻击行业主要集中在电子手机等终端行业,而大量终端生产厂商及其上下游厂商主要分布在亚太地区,但亚太国家或地区的政府机构是否能够及时进行监管,避免对一个巨大危害,这已经成为监管机构面临的一个挑战。

著名知识产权学者李顺德表示,专利流氓是产业内的一种“毒瘤”,不仅需要立法和执法层面上加以完善以消除其赖以生存的根基,更需要政府监管部门加大监管力度,通过监管手段避免或减少专利流氓通过专利权滥用而获得高额非法利润的行为;监管机构应当通过经营者集中审查或知识产权滥用调查等手段施加积极影响,防止或减少专利流氓给产业造成的巨大损害,同时也避免实业公司最终沦为专利流氓的情形。

目前诺基亚尚未完成和微软并购交易的反垄断审查。在诺基亚真正演变成专利流氓之前,各国反垄断审查机构都不应忽视诺基亚成为专利流氓后对整个手机厂商不可预期的消极影响。如果不在交易审查阶段对诺基亚进行相关的限制,当整个并购交易完成后,将很难再有效限制诺基亚潜在的专利流氓式行为,通过本次交易诺基亚剥离其手机终端业务后将更加肆无忌惮,采取更为激进的专利许可手段攫取高额的回扣。(晓原)

商业案例

“中国企业走出去买境外的企业,我看无论如何要花一年以上的的时间,不能太急,一急就容易出事。”“万达不是雷锋,不会做赔本的买卖。这个收购到底怎么样,一两年后很快见分晓。”2012年9月在接受记者采访时,王健林信心满满地回应了大众对万达收购AMC的质疑。AMC是美国的第二大电影院线,有93年的历史,万达以26亿美元收购之前已连续3年亏损。

一年过后,这桩收购已见分晓。AMC不仅扭亏为盈,而且即将在美国纽约交易所上市。近日AMC发布公告,计划以每股18至20美元的价格发行1840万股A类股票,计划募资3.68亿美元。如果AMC成功上市,意味着万达的第一次海外并购,将以完胜收场。

首先,AMC上市对缓解万达集团资产负债、偿还AMC巨额债务方面有很大帮助。其次,AMC的扭亏为盈,意味着收购之后AMC内部管理没有出现问题,万达的收购没有遭遇水土不服、或者文化上的剧烈碰撞。其三,AMC不仅仅是一家院线公司,它本身拥有巨大的电影产业资源。AMC旗下还有美国最大的电影发行公司和电影广告公司,分别占据了美国60%的市场份额。这两家公司是AMC与美国另外两家最大的院线公司合资成立,各占相同的股份,其中广告公司已经在美国上市,而发行公司则是未上市、有潜质的公

王健林畅谈海外收购: 万达不是雷锋 不会做赔本的买卖

司。2013年9月,万达在青岛投资500亿之巨的东方影都项目启动,吸引了好莱坞众多明星和5大制片公司到场,意味着万达在电影产业上迈出了更大的步伐。而AMC所拥有的电影产业资源,也将是万达电影产业版图上重要的筹码。

对于第一次成功的海外收购,王健林有哪些心得?记者整理了王健林在数次采访中的相关对话,摘录如下:

1、拉长时间不要急于求成

我觉得海外并购最重要的是不要急于求成。这次并购谈判两年时间里,我们有数次眼看就要签约了,但是无论收购问题不放下来,我们的心态是无论收购是否成功,万达照样发展,无非是亚洲第一还是世界第一的问题。

2010年5月万达第一正面接触AMC。一开始对方报价是很贵的,不算债务AMC100%股权的要价就是15亿美元,那样买肯定是贵的。我们最终签下来是2012年5月,100%股权的价格是7亿美元,另外承担19亿美元的债务。因为花了很长时间谈判,就把买价价格打下来了。AMC的几个股东——黑石、摩根斯坦利等等,都是2006年进入的,没多久就赶上2008年金融危机,来不及上市退出。如果金融危机晚两年,他包装包装上市,也就没有我们的机会了。这些投资资金都是2012年到期,搞基金、搞投资的就是这7年必须退出,他那时是非卖不可。所以我们慢慢谈,从开始的15亿谈到最后的7亿。

这个价格我认为很合适。26亿美元的收

购价,减掉AMC账上的现金、减掉它持有的一家上市公司的股权,再对应它拥有的5000多块屏幕,每块屏幕算下来是260万美元左右,这个价格在中国都拿不下来,更不要说在美国。当然,到达国家买公司,一定不要有捡便宜的心态。这26亿美元,如果我们拿到国内投资,利润肯定要高得多,我们有自己的价值判断。我们相信并购后,中美两大电影市场的结合会带来新的赢利增长点。

拉这么长时间,主要是做尽职调查和管理层们反复的谈判。跟股东们谈判其实很简单,就是价钱,至于你跟管理层怎么弄,股东不管。所以花很长时间对公司进行摸底,跟管理层接触。

2、借助国际的智力团队制定周密的收购计划

在谈判之前我们花了几百万元聘请了一个庞大的海外团队,包括会计师、律师等,对AMC进行了几个月的调查,还聘请了顾问指导我们谈判。我们的谈判顺序是先和管理团队谈判,再和股东谈,这就确保了我们将来的成功。

我们和AMC的核心管理层进行了长达一年的谈判,调整他们的思想意识,给他们讲万达计划性工作的特点。万达把每年的目标落实到每个月、每周、每个影城,分成成本、收入和利润三个指标考核。我们定好了AMC今后4年的营运目标,与管理层的收入挂钩,一切谈妥了才签约,然后才和股东谈。否则你跟股东谈好,管理层一个不高兴,喇一下走掉70%的人,买了就麻烦了,几年以后走两三个



人不怕,但一开始还是要稳定管理层,所以我把这个谈下来。我们也给了管理层一个政策,把净利润的10%作为奖金,另外每个人给4-5年分别不同中期的雇佣合同,就这小小的两点调整,就把公司的活力激发出来了。我们有足够的信心,2013年税后利润应该是6000多万。

3、规避国内的竞争对手 展现自有实力

当时我们跟AMC谈判时,也有不少竞争对手。我跟AMC的董事长说了一句话,我说你不要看有很多人谈,真正愿意买又有能力买,而且一次能给你付钱的企业,我说全世界可能也就万达一家。我说你跟别人谈,就算谈成了,条件比我还好,但他不一定付给你钱。这个董事长说首先要看银行存款证明,我马上开个证明给他,他一看,万达现金有几百亿,首先就给他锁住了,而且他也在中国做调

查,知道万达。我跟他他说,我们主要是玩商业地产的,对你来说买个院线一两百万就觉得很了不起了,但如果放在地产行业里看,一两百亿资金不算什么的。

我们收购的钱主要是自有资金,整个收购万达投入的钱也就是7亿美元,40多亿人民币。剩下的19亿美元是长期借款,大多数在2019-2023年到期。按道理讲,有股东更换,AMC债权人有权提前赎回,所以我们也让中国的几家银行给了收购的承诺函,一旦债权人要求提前赎回就动用银行贷款。中国几个大银行,包括中国银行、工商银行、招商银行等,给了超过债务2倍以上的贷款承诺函。AMC的债权人主要是花旗银行,它持有9亿债券占了一半,它对我们尽职调查后比较认可,宣布不提前赎回,后面这些小股东也都纷纷跟着。大概就两周吧,跟所有债权人搞定,都宣布放弃提前赎回,等于我们这次收购就没有用中国国内银行的钱。(中国企业家网)