

华为、联想、中兴等企业副总裁坐而论道

智能手机国际化 你准备好了吗?

文·本报记者 林莉君

“如果知识产权是火,你不能像诸葛亮和周瑜那样火烧赤壁,去赢得战争,至少墙角放几个灭火器,保证在着火的时候你自己有一定的防火能力。”

“过去我们把知识产权仅仅看成是一个重要手段,或者是重要武器,现在看来,更应该把它看成推动业务发展的重要战略性资源。”

“如果知识产权没有转换成现金流,对于一

个商业组织来讲没什么值得光荣的。”

……

3月31日,由工业和信息化部电子信息司和国家知识产权局保护协调司共同主办的“电子信息产业知识产权大课堂”上,华为、联想、中兴、联想、酷派等企业的副总裁,就“智能手机企业国际化道路面临的知识产权机遇与挑战”主题,分享了他们的经验和看法。

如何正确对待专利诉讼

手机领域,专利诉讼呈多发趋势。2014年2月,手机中国联盟向发改委举报高通涉嫌垄断;同月,爱立信在美国起诉苹果;5月,苹果和谷歌、摩托罗拉和解,苹果三星约定只在美国诉讼;7月,德国一家地方法院判决摩托罗拉移动侵权,发出禁令;9月,百加V6手握外观设计专利,给苹果发律师函;12月,爱立信在印度起诉小米……接踵而至的专利诉讼,让越来越多的智能手机企业陷入专利纠纷,几位企业高管如何看待这种专利诉讼呢?

中兴通信股份有限公司副总裁刘健认为:“中国智能手机企业走出去的过程中,一定会跟国际企业产生激烈的碰撞。你‘走出去’的意愿越强,取得成果越好,受到的打压会越大。知识产权是整个环节最重要的一个,也是

企业最擅长使用的手段。‘走出去’的企业如果不会在这方面加强的话,在国际化进程中就可能不会严重受阻。”

在华为技术有限公司副总裁宋柳平看来,诉讼其实是解决问题、解决争议的一种方法。“我觉得不要把专利诉讼看是一件非常恐怖的事情。其实没什么,因为大家谈不拢就到一个第三方的地方谈,这样更容易谈拢或者找到解决方案。”

酷派集团副总裁郭建军表示,专利战打起来的时候,无非两个目的,一个要钱,一个要市场。“还没有见到一家手机企业因为专利战而被打倒,也没有看到一家公司因为专利战而生存下来。”郭建军还提到他们发现的一个有趣现象:有实体的公司进行这种专利诉讼的时候,肯定是这家公司住“下”走的时候。

知识产权应该成为企业的战略性资源

智能手机领域的专利事件备受关注,不管是联想为“出海”对摩托罗拉的并购,还是小米手机在印度市场遭到的爱立信知识产权“大棒”,都让我们看到知识产权在智能手机企业国际化道路上的重要性。

就如同看待知识产权这一问题,联想移动业务集团中国区副总裁王彦表示:“过去我们把知识产权仅仅看成是一个重要的手段,或者是重要的武器,现在看来它更应该看成是推动业务发展的重要战略性资源。这个战略性资源随着公司业务的发展,特别是全球化战略的推进,已经成为非常关键的一个业务的基础。”

而在知识产权领域早早开始布局的华为,在

这条道路上一直走得比较稳健。联合国机构世界知识产权组织3月19日发布的报告显示,华为以3442件的专利申请数量成为2014年申请专利最多的公司。宋柳平表示,人类发明的知识产权制度本身是一个科学的制度。从刚开始的英国,到后来的德国、日本,再到美国,所有建立良好知识产权保护制度的国家,都使得这些国家竞争力会更强,变得更加强大。1999年华为进入国际市场的时候,就“主动地向欧洲和北美的国际主流公司支付专利费,包括诺基亚、爱立信、西门子、北电等等,获得它们的专利许可。我觉得只有我们尊重别人的专利权,当我们有专利的时候,才能获得别人相同的尊重。”

手机作为一个综合产品,包含了通信技术、显示技术、半导体芯片技术、人机交互技术、应用软件等诸多方面,一部现代智能手机包含的相关专利技术大概在10万项左右。



■技术市场专论

苹果的创新可能终结于“专利流氓”

文·蒋士棋

“Smartflash这家公司不生产产品,不雇员工,没有创造工作机会,甚至没有在美国经营,它做的唯一一件事情就是钻专利制度的漏洞,要我们为自己发明的科技付它权利金!为了保护我们员工辛苦的创新成果,我们一毛钱都不会付,而且一定会在法院内跟它们对抗到底!”

今年2月25日,苹果公司罕见地用这么强烈的语气对外发布这项声明。就在这一天,苹果被美国联邦法院判决侵犯了Smartflash所拥有的三项专利,必须支付其5亿多美元的赔偿金。

苹果不是唯一一个被Smartflash盯上的目标。这家公司的网页中列出了其他三家被Smartflash控告的公司,包括三星、Google以及台湾的宏达电(HTC)。更令人侧目的是,这家公司据以控告的凭证,就只有区区七项专利,远远不及这些国际品牌投注在研发和专利保护上的心力,难怪苹果公司会气得跳脚。

在美国,非专利实施实体(NPE)或者“专利流氓”(专利蟑螂,Patent trolls)的猖獗,已经到了让产业界无法忍受的地步。

根据一份哈佛大学去年度的研究,从2011年到2011年的十年之内,在美国被NPE控告

的企业从11家激增到336家,但同一时间内被专利实施者(PE)控告的企业数量却始终维持在150家上下,专利蟑螂诉讼的能力,已经超越真正从事研发创新以及需要专利保护的科技业者。

除了兴讼之外,这些NPE对于资本市场的游戏也越来越熟练。去年6月,一家叫做Inventery的NPE藉由反向并购(reverse acquisition)的手法吃下了一家叫做eOn Communications的那斯达克上市公司,使它自己从此具备了在资本市场筹资的资格。

从2013年5月份开始,Inventery一边向老牌科技厂如华为、松下(Panasonic)、诺基亚(Nokia)收购了约760项专利资产,又同时完成了上市计划,引入新投资人等工作。虽然在公司简介中,Inventery一直强调它的策略是着重专利授权而非兴讼,但也已经对一家名为Gen-Band, Inc的科技企业提出告诉。

与其他的NPE相较,Inventery握有的专利数量更多,使得它要求进行授权与兴讼的筹码更强大,而且它又懂得透过资本市场来加强自己的财务实力,真要与其抗衡的话,一般科技业者不一定能讨得到便宜;更麻烦的是,如果这种NPE



知识产权的价值由利润来衡量

手机作为一个综合产品,包含了通信技术、显示技术、半导体芯片技术、人机交互技术、应用软件等诸多方面,一部现代智能手机包含的相关专利技术大概在10万项左右,那么企业拥有的知识产权数量越多就越好吗?

郭建军认为:“企业管理者首先要考虑的就是如何把无形的资产转化成利润。当具备这种战略思维的时候,就不会盲目地去申请专利,去布局。而是想着,如何把控专利质量?实现从数量到质量的转变,因为专利最后要转变为利润。”郭建军表示,通信行业的竞争,已经不是简单的知识产权的竞争,而是整个商业生态系统的竞争。要把知识产权这种无形的资产和商业生态系统联系在一起。

这一观点也得到了其他两位企业高管的认可。宋柳平说:“如果知识产权没有转换成现金流,对一个商业组织来讲就没有什么值得光

荣的事情。把我们花了这么大力气申请的知识产权变成商业价值,才是最有意义的。”王彦也表示:“现金流也好,权益也好,知识产权对于企业的价值在于它能够真正促进公司业务的发展。”在谈到这一观点时,王彦还举了两个例子。他说,联想去年收购摩托罗拉,很显然我们感觉当我们进入成熟欧美市场,靠联想自身的专利积累远远不够,我们希望通过快速地并购,获得专利上的便利或者是通路。前不久,联想还购买了专利公司Unwired Planet所持有的专利组合,同时,联想前期与NEC的合作也是该战略的一部分(涉及3800余项专利组合的收购),这些专利并购涵盖了3G及LTE相关的重要专利,同时也广泛覆盖了如今包括智能手机在内的高端移动终端会用到的相关技术。“有了这些(专利)以后,才真正能够构建全球化业务的发展。”

企业该如何进行知识产权布局

来自互联网数据中心统计显示,2014年智能手机全球容量超过13亿部,其中我国接近4.2亿部,成为主要市场之一。智能手机企业该如何进行知识产权专利布局呢?几位企业高管也分享了他们的做法和经验。

这几年在手机芯片市场风生水起的联发科,其副总经理暨法务长许维夫表示:“联发科在全球有6000件已获权专利,另有6000件申请中专利,加起来总共12000件。我们申请策略坚持重质不重量,所有专利在全球申请通过的比例在9成以上。”

今年“三十而立”的中兴通讯,每年在科研开发上的投入均保持在销售收入的10%左右,连续五年在国际PCT专利申请量上位列前三名,其中2011、2012年全球第一。在智能终端方面,专利超过8000件,在4G LTE的标准必要专利方面,专利数量全球占比超过13%。刘健在谈到企业的知识产权战略时说:“中兴通讯的知识产权战略从前期的防御为主阶段到现在的开放式竞争阶段。”他说,从整个国际上来看,中国企业走出

去以后,肯定会面临越来越多愈演愈烈的知识产权诉讼。“注重知识产权是一个企业发展的重要基础。如果知识产权是火,你不能像诸葛亮和周瑜那样火烧赤壁,去赢得战争,至少墙角放几个灭火器,保证在着火的时候你自己有一定的防火能力。”中兴的这种做法也为他们赢得海外诉讼打下了良好的基础。尤其是在InterDigital、TPL、Flashpoint发起的“337”调查当中赢得了终裁胜诉,中兴通讯也是目前唯一获得美国337调查终裁四连胜的中国企业。

而联想的专利战略,被王彦解读为“攻防结合”。一方面是加大研发投入,提高自身的造血机制;另一方面在全球化的战略下,怎样获取更多的专利支撑。王彦提到,2015年,全球的手机大概是15亿部,中国大概4.5亿,大概占了30%左右。可以看出,中国智能手机的增速在逐步放缓。“而像印度、拉美、俄罗斯等新兴市场成长非常快。联想正不断开拓这样的新市场。我们为什么要做这么多专利方面动作,也是希望能够在上面获取一些必要的支撑。”

■成果转化

西南大学薛荣生团队
自适应变速系列专利挣回转让费上亿元

由西南大学薛荣生教授和其团队研发的“凸轮自适应自动变速轮毂”国际专利技术,近日以“技术使用入门费1200万元加每台车销售提成10元”的价格,转让给我国最大的轻型电动车出口公司——雅迪科技集团有限公司。

这已不是薛荣生团队第一次用科研成果换回“真金白银”。自1985年开始“智慧平衡自适应自动变速技术”(即AAT技术)研发以来,已先后有10多家企业向他们购买大小专利80多项,缴纳技术使用入门费上亿元。

这到底是一项什么样的专利呢?30度的斜坡下,一辆仅载一人的普通电动车将电流加到最大,却迟迟爬不上去。旁边,载两人的智能自适应变速电动车却轻松地上了坡。

秘密就在后者的后轮轮毂上。这种“凸轮自适应自动变速轮毂”外观与普通轮毂差不多,但里面大有名堂。据薛荣生介绍,它装有采用信息和物理技术融合的AAT技术,将中央控制器、电机、凸轮自适应自动变速机构、负荷自适应传动机构、速度传感器、制动机构和轮毂等高度集成为一个系统。该系统一方面通过改变动力输出扭矩方式,将电机的速度放慢3倍,把牵引力放大3倍以上,从而攻克了目前电动车因动力不足,不能爬30度坡这一世界难题;另一方面可根据行驶阻力的变化,感知不同的路况,并将信息“告诉”中央控制器,让电动车在0.01秒内完成自动换挡变速。此外,与普通车相比,智能自适应变速电动车可节能近30%,成本只有国外同类产品的1/3。西南大学已就该技术提交了PCT国际专利申请,2014年获美国发明专利权。(张红梅 李星婷)

■我有技术

大型综合性商业建筑防火关键技术研究

所属领域:火灾科学与消防工程

单位名称:公安部天津消防研究所

成果简介:该项目研究成果系统地提出了适用于大型商业建筑防火设计的科学合理、有效可行的相关技术要求和标准,可以解决现行规范尚未明确的防火技术要求,科学指导大型综合性商业建筑的防火设计,评价此类建筑的消防安全性能,提高大型商业建筑的消防安全投资效益。该研究利用现场调查和数据统计分析方法确定了大型综合性商业建筑不同区域的火灾荷载、火灾荷载密度及人员数量,并采用实体火灾模拟试验与计算机仿真模拟技术,对大型商业建筑中的防火分隔、防排烟设计等方面进行分析研究,系统地提出科学合理、有效可行并可用于大型商业建筑防火设计的相关技术要求,提出解决此类公共建筑防火设计中关键技术问题的方法和技术。

成果盈利性:大型综合性商业建筑作为一种新的建筑形式,被国内越来越多的商业建筑采用,随之带来一系列的防火设计问题,本研究对于科学评价此类建筑的消防安全性能,减少火灾初期时的人员伤亡与财产损失,指导大型综合性商业建筑的设计有着重要意义,既解决了建设过程中遇到的大量实际问题,又可减少人身伤害和经济损失。

市场分析:本项目的研究成果已应用在万达集团开发的第三代万达广场等多项实际工程中,获得了良好的效果和评价。并在其他类似的大型综合性商业建筑中得到广泛应用,如宝龙城市广场、龙湖地产的商业综合体等。在保证大型综合性商业建筑消防安全的前提下,可提高我国公共安全水平与消防设施投资的效益比。

商业模式分析:本项目承担单位与参加单位双方安排专人作为项目协调员进行沟通、协调,并定期召开主要研究人员交流会,到各地实际工程现场调研,解决项目研究过程中出现的各种问题,确保项目研究的顺利实施。

拟采取的转化方式:其他

资金需求额:150万元

融资用途:产品研发

推荐单位:公安部科技信息局

果园小型实用新型机械设备研发与应用

所属领域:现代农业

单位名称:中国农业科学院果树研究所

成果简介:在国内率先系统开展了适于果园机械化生产配套机械设备的研发工作,成功研制了果园行间碎草机、果园树盘碎草机、偏置式开沟机、偏置式搅拌回填一体机、偏置式开沟施肥搅拌回填一体机、偏置式振动深松化肥施肥机、往复式葡萄修剪机、旋转式葡萄修剪机、气力雾化风送式果园静电弥雾机、龙门架式喷雾机、埋藤防寒机、防寒土清除机、低地隙果园机械动力作业平台等系列农机装备,其中果园越冬防寒管理机械和果园基肥施用机械填补了空白;在国内率先开展了适于果园机械化生产的桃树品种评价与筛选工作,筛选出干性强、适于机械化作业的部分桃树品种并开展了以干性强、适于机械化作业为目标的桃树新品种选育工作,为果园机械化生产技术应用奠定了品种基础;针对开发的系列机具,在国内率先系统开展了果园机械化生产配套技术的研究工作,研究了适于机械化作业的标准化建园技术、高光效省力化树形和叶幕形、土壤管理技术、水分管理技术和越冬防寒技术等系列配套农艺措施,创新性提出了适于埋土防寒区葡萄机械化作业的高光效省力化树形和叶幕形、桃架式栽培主干形等配套的栽培技术体系。

市场分析:该成果研发的机械设备主要满足我国果树产业的需求。截至目前,我国果树面积已达6000万亩以上,按照市场占有率达10%计算,每200亩需1套果园机械计算,则全国需30万套机械设备,每套售价30万元计算,则市场规模在900亿元。

商业模式分析:纯利润占机械销售额的30%,其中厂家占15%(研发单位和厂家各占7.5%利润),销售商占15%,销售商与厂家属于代理关系。

营销状况:我国果树产业对果园机械化生产技术和装备的需求越来越迫切,果树生产管理的机械化已成为实现果树产业现代化的必然要求,本成果具有广阔的市场前景,产品定价由成本和利润组成,其中成本包括研发成本、制造成本和营销成本组成。

销售渠道主要是加盟代理商,产品推广采取以点带面的模式,有典型的试用客户。

拟采取的转化方式:技术转让;技术许可;技术入股

资金需求额:10000万元

融资用途:市场开拓;资金周转

推荐单位:农业部科技教育司