

·行业快讯·

iPad商标权案28日将迎来关键节点

商报讯(记者 金朝力)唯冠和苹果的“iPad”商标权之争就像一部悬疑电视剧。昨日,上海浦东新区人民法院开庭审理唯冠科技(深圳)有限公司诉苹果贸易(上海)有限公司的侵害商标权纠纷。不过在长达4个小时的庭审中,双方仅提出证据和质疑,而法院方面并未做出任何裁决。

据了解,由于双方言辞针锋相对,“火药味”十足,现场曾一度失控。唯冠提出对iPad平板电脑限售的诉求,苹果方则提出中止审理、等待广东法院相关案件最终判决公布。值得注意的是,本案的被告只是负责上海三家专卖店的苹果贸易(上海)有限公司,而涉及广东惠州法院审理的商标侵权案的苹果电脑贸易(上海)有限公司则才是负责苹果内地所有销售业务的总代理商。也就是说,一旦广东惠州法院判苹果方败诉,才会真正冲击iPad在整个中国市场的销售。

据在现场旁听的上海媒体记者透露,在庭审过程中,原告和被告双方不断提出证据和反驳质疑,唯冠方代理律师国浩律师合伙人谢湘辉表示,由于iPad被广泛使用,唯冠很难进行商标转让,从而很难推进其资产重组及无法清偿债务。而苹果方律师广东深大律师事务所合伙人胡晋南认为,如果实行销售禁令,将有损社会公共利益,受损的不仅是苹果的销售,还包括上下游企业、员工、经销商、政府财政收入。

在本次案件审理又陷入谜局之后,广东法院在本月28日对该案件的二审判决也就再次成为了焦点。不过,在这段时间内,双方和解的可能性也在日渐增加。谢湘辉透露,双方都有谈判的愿望,不过目前双方还未开始正式的谈判,谈判前双方会提出各自的方案。

复旦大学商标法专家王俊认为,唯冠科技其实并未真正使用iPad商标来生产平板电脑等相关产品,关于这一点,苹果公司也曾在2006年向英国起诉唯冠闲置iPad商标。另外,唯冠科技也没有因为苹果生产的iPad挤占中国平板电脑较高的市场份额而遭受任何的损失。因此,只要双方各退一步,和解的可能性还是很高的。

PC洋品牌在华遭遇滑铁卢

商报讯(记者 吴辰光)继惠普在中国PC市场份额跌出前四后,戴尔的日子也不好过。昨日,戴尔发布2012财年四季度财报显示,戴尔中国四季度营收同比增长15%,但增长速度较前几个季度大幅放缓。

据戴尔报告显示,该公司四季度净利润为7.64亿美元,比去年同期的9.27亿美元下滑18%,这一数据大大低于分析师预期。而被戴尔寄予厚望的中国市场也出现了增幅放缓。根据戴尔此前公布的财报,戴尔中国在过去至少4个季度里营收都保持了20%的同比增长率,其中2012财年前三个季度的增长率分别是22%、20%、23%。

对此,戴尔亚太及日本地区总裁兼大中华区董事长闵毅达并未直接解释中国区增长放缓的原因。但他表示,中国仍是仅次于美国的戴尔第二大营收区域。然而仅仅15%的营收增长数据显然不能让戴尔满意。

作为全球PC老牌劲旅,一直以来,戴尔有半数收入来自PC业务,有分析师甚至认为,该公司有四分之三的销售额与PC相关。然而,随着平板电脑与智能手机的挤压,戴尔的PC利润急剧下滑,而去年泰国洪灾导致的关键零部件短缺更是令其雪上加霜。目前戴尔已被很多投资者视为利润率增长缓慢的过气巨头。

也许是看到这一处境,戴尔此前也做出了业务转型,在削减PC业务的同时,也开始向存储、服务等领域拓展,甚至还创立了软件部门。然而这些似乎并没有给戴尔带来好运。财报显示,其存储产品的营收为5亿美元,同比下滑13%;软件和外设的营收为25.58亿美元,同比下滑4%。

“戴尔如今已走到一个十字路口,在PC业务仍占营收主导,其他业务优势还无法凸显,是继续转型还是走原来路线都很难抉择。一旦出现战略犹豫,很可能步惠普后尘。”一位业内人士向记者说道。

前不久,据IDC公布的去年四季度中国PC市场数据显示,该季度惠普的市场份额仅为5.3%,首次跌出前四,前四名分别为联想、宏碁、戴尔、华硕。正是惠普在PC战略上的不明确影响到了公司渠道,导致市场份额继续下滑。

联游遭纳斯达克正式摘牌

据国外媒体报道,联游昨日正式被纳斯达克摘牌,退至粉单市场,交易代码由CCGM变为CCGM.PK,借壳上市仅维持16个月。

据了解,联游网络摘牌前总股本2003.92万,总市值仅420余万美元,市盈率为-0.26倍。

2010年8月,唐骏将联游60%的股份装入大华建设(CAEI),借壳登陆纳斯达克。但此后因游戏产品《雷霆》及《战国》迟迟未能推出,公司无任何收入来源,管理层斗争、裁员等事件进一步加剧了其股价动荡;在2010年12月,其因股价长期低于1美元红线收到了纳斯达克的退市警告,唐骏通过四合一并股使股价重回1美元之上。

去年9月,唐骏辞去联游董事长职务,并亏本清空所持股票。

在联游发布的最近一期2011年三季度财报中,其营收为0,净亏损260万美元。

商报综合报道

去年中国手机应用下载量增三倍

商报讯(记者 金朝力)美国科技博客网站App Annie昨日发布了一份汇总了与手机应用有关的统计数据。其中,中国成为应用下载量增长最快的国家,2011年的增幅高达298%,这也表明国内3G市场正在迎来新的临界点。

近几年来,中国手机网民规模迅速膨胀,2011年已达到3.56亿,同比增长17.5%。而随着智能手机和其他移动终端大行于世,手机应用也获得了井喷式的发展。移动应用下载量与新应用需求更是势不可挡,中国也在去年一跃成为全球第二大移动应用市场。

但记者也了解到,手机应用虽然有着如此大的用户群和需求量,然而国内手机应用开发者的盈利状况却非常尴尬,艾媒咨询数据显示,截至去年11月底,中国手机应用开发者中,实现盈利的只占13.7%,持平的为21.8%,亏损的竟高达64.5%。开发者为应用软件的盈利模式及推广渠道可算是一筹莫展。

中国软件资讯网相关负责人陈礼明认为,应用下载量增长的大幅增加,也表明国内3G市场“终端搭台、应用唱戏”的新模式正成为主流。以前单纯依靠终端制胜的年代已成为过去,各手机厂商今年都把精力集中在应用之上,硬软件结合趋势将不断凸显,使得国内3G市场迎来新的拐点。

自称“我现在还是万科人”引发猜想

王石强势回归:救火还是收权

“我现在还是万科人。”刚刚回国的王石目前在香港的一次公开演讲中特别强调自己的身份。

“万科还是王石说了算”成为了业内对这次演讲的最直接解读。此外业内人士预测,王石回来一个是为解决安信地板事件,另一个是对销售机构的调整。

危机中归来

安信地板事件让万科遭受了成立以来的最大危机,而现在恰恰需要一个能镇住场面的人,“显然总裁郁亮还没有这样影响力”。著名地产人张磊向记者表示。

尽管在王石回国事件上,万科一再强调与安信地板事件无关,而是一次早已计划好的行程,但是外界并不认同。从安信地板事件曝出后,挂着万科董事长头衔的王石就一直在微博上发表言论,此次回国后也首先就做了“对安信事件负责到底”的表态。

危机中重塑企业形象,这无疑需要一个在业内以及消费者心中有着莫大影响力的人来完成,凭借着一己之力将万科缔造成为国内最大房地产企业的王石无疑是最佳人选。

其实,在王石计划淡出时起,负面事

件就一直围绕着万科,2010年,无锡万科金域蓝湾项目销售经理卷款800万元潜逃;随后徐洪舸、肖楠、刘爱明、袁伯银四位副总裁离职;去年,万科位于河北香河的欢城项目又卷入违规占地风波。这次出现的安信事件,更是令各界聚焦万科。

“在这样的敏感期王石出现,代表万科表明立场,其实也是对自己身份和地位的强调,因此这次回来不仅是解决安信事件,也可能借此对万科的管理层进行调整。”一位业内人士预测。

重掌万科

“人事任用、把握方向、出问题时承担责任”这是王石对自己游学期间工作的概述,显然他依然“遥控”万科。“从做梦有朝一日盈利10亿元,到2011年销售额达到1200亿元”,作为万科的创始人,王石评价自己对万科功不可没。

2011年初,正值60岁的王石突然对外宣布将去美国游学3年,从那时起,业内对于王石淡出管理层的言论就层出不穷。

“王石这次回来不会很快接管万科的管理工作,毕竟万科是上市公司,在人事变动不能过于频繁,但是可能会对管理团队进行调整。”张磊表示。

“王石回来之后就一直给管理层上课、讲管理哲学。”一位接近万科的人士向记者表示。对于外界的猜测,他表示“你们太不了解王石了,他不会重新亲自管理万科,他已经有了更高的人生目标”。但是张磊预计,王石此次回来对万科的调整幅度会相当大。

给万科定调

在回归后,王石首先对万科的未来发展定了目标。尽管目前市场调控依然不见松动,但是万科到2014年销售2000亿元的目标不变。

在企业发展方向,王石认为,万科坚持业务专一化的信念没变,万科必须专

注房地产。“以前有人游说万科多元化,我的回应是我死了以后再说。但现在想法有变,就算我死了,你们搞多元化,我还是会从骨灰盒里伸出一只手来干扰你。”王石态度坚决。

张磊预计,王石的这一系列表态,表明他首先要动的就是营销机构。“在目前房企全部拿地的背景下,首要任务就是去库存。而在过去的几年中,由于行业发展迅速,房企形成了集团化管理,成立了区域的营销中心,负责多个项目的营销工作,而现在面对销售的不畅,必须把区域营销中心的权力下放给项目,给项目公司更大的权力,把兵力投入一线。”张磊表示。

本报记者 赖大臣

相关新闻

万科首份地板复检结果显示“未超标”

商报讯(记者 赖大臣)万科复检安信地板的首份检测报告于昨日公布,经武汉产品品质监督检验所检测,万科武汉魅力之城项目复检的安信实木复合地板,所检指标全部合格,其中甲醛释放量指标仅为0.2mg/L。

根据武汉产品品质监督检验所出具的检验报告,万科武汉魅力之城所复检的安信实木复合地板甲醛释放量为0.2mg/L,远低于1.5mg/L的国家标准。除此之外,送检样品的静曲强度、弹性模量、含水率、表面耐磨等指标也均为合格。

万科方面表示,其他批次的检验报告一旦获得,公司也会及时通过媒体公布。

S 重点关注
Special focus“中国造”全球最大液晶显示屏世
整个行业面临升级转型难题

商报讯(记者 孙晓颖)中国制造的110寸3D液晶显示屏的面世标志着国内8.5代线面板显示技术已经成熟,然而进入新阶段的国内面板业面临的产业难题也很棘手,面板技术专利积累和产业升级迫在眉睫。

昨日,记者从TCL集团获得消息,TCL旗下华星光电成功研发出110寸四倍全高清3D液晶显示屏,取名“中华之星”。TCL集团相关负责人向记者介绍,这款110寸的液晶面板显示屏是从8.5代线切割出来的,其面世意味着华星光电在大尺寸液晶显示屏领域已经不存在技术瓶颈,未来将主攻商用领域。据介绍,8.5代线面板确实可以切割110寸液晶显示屏,但这样的做法不够经济,通常8.5代线能切割8块60寸液晶屏,6块70寸屏。

行业机构奥维咨询分析师文建平表示,110寸液晶屏的面世是中国液晶面板显示产业的一个里程碑式事件,这意味着在2011年8月进入正式生产阶段的华星光电已经迅速越过了爬坡期,8.5代线已经不存在商品化技术难题,但令人担忧的是,对于华星光电8.5代线的出口还将面临着专利问题。目前大的面板显示技术专利不少掌握在夏普、三星等日韩企业手中,所以要是在出口上占据主动,不被专利钳制,就必须进行足够的技术储备,建立自己的专利群。

此外,近日三星剥离LCD面板显示部门,全力



升级进入OLED产业的消息让国内面板业忧心忡忡,业内对于京东方、华星光电等高世代线项目“一量产就落伍”的质疑之声再次响起。对此,文建平表示,oled肯定是一代代主推的显示技术,现在三星、LG等外资企业在实施产业转型。“其实京东方、华星光电等也在做尝试,只是国内企业速度还是不及外资企业。”

针对外界对于OLED上马可能令LCD生产线作废的说法,一位面板企业负责人告诉记者,LCD面板生产线可以改造为OLED生产线,只不过要额外增加投资。这位企业高管给记者算了一笔账,一般情况下增加面板生产线投入的15%就可以进行升级。

企业/供图

32国联合商讨对策
抵抗欧盟航空碳费

商报讯(记者 肖伟)去年年底,欧盟单方面强制将航空纳入碳排放交易体系(ETS)的举动明显激起众怒。昨日,32国代表在莫斯科举行的应对欧盟强征航空碳税会议闭幕,虽然原定于昨日下午召开的发布会因故推迟,但包括美国、中国、俄罗斯等国均表达出抗税的决心。

“这是一场难得的外交大合唱。”有国外媒体这样形容此次会议。此次会议为期两天,包括中国、美国、俄罗斯、印度在内的32个国家共同就欧盟强收“买路钱”商讨对策。在会议期间,俄罗斯交通运输部长列维京表示,俄已考虑采取报复性立法措施。此前,中国和美国均宣布,禁止国内航空公司加入ETS。

根据ETS规定,今年1月1日起,所有到、离欧盟机场的国际航班都必须支付超额碳排放费用。据国际航协测算,欧盟的做法将使全球航空业成本2012年增加34亿欧元。其中,中国民航业在2012年将多支付约8亿元人民币,到2020年缴纳的“碳税”将超过30亿元人民币。不言而喻,多个国家选择抱团“抗税”。

有消息人士透露,此次莫斯科会议实际上是一个闭门会议,不对媒体和外界开放。因此会议期间几乎没有详细内容对外公布。不过,对于莫斯科会议,业内人士猜测,32国可能会针对ETS商讨制定非常强硬的反制措施,但另一方面,欧盟相关官员21日也表示在收取航空碳费上“绝不让步”。法新社评论说,来自双方的强硬让人担心,在这次莫斯科会议后,双方关系将更加紧张,航空业市场也自此陷入混乱。

眼看世界首次碳贸易战正在悄然逼近,业内专家认为,针对ETS各国可能的应对措施主要有三种。第一,立法禁止本国企业支付欧盟航空碳税。第二,对欧盟成员国航空公司同样征收航空碳排放税,但由于涉及双边结算体系等复杂问题,对欧盟采取此类对称性回应措施的可能性不大。第三,提高欧盟航空公司飞越其他国家领空的飞越权费用。不过,截至昨晚记者发稿时,俄罗斯会议的最终结果仍未宣布,各国究竟采取何种方式抗税还是未知。

走进北京企业

京能集团:“去煤化”后
北京天然气供应没问题

商报讯(记者 高立萍)去年,北京市提出“十二五”期间实现五环内无煤化目标,用天然气代替煤炭,作为主要消费能源。对于可能面临的气荒问题,京能集团表示“去煤化”后北京天然气供应不会有问题。

作为北京市政府电力能源的投资建设主体,北京能源投资(集团)有限公司(以下简称“京能集团”)董事长长海军昨日透露,到2014年北京所有的燃煤电厂都要拆除,用2013年建成的四大燃气热电中心代替,以实现能源的清洁低碳转型。此外,《北京市“十二五”时期能源发展建设规划》还提出,今后五年,北京市要全面压缩发电、工业和民用燃煤总量,将煤炭消费总量控制在2000万吨以下,实现五环内无煤化目标,但燃煤电厂改为燃气电厂后,如何保障天然气供应、避免气荒则成为公众担心的问题。因为极端天气,北京供气曾在2009年底至2010年初遇到过“危情”。

对于北京的天然气供应,海长军十分有信心。“首先,技术有保障,北京市四大热电中心通过技术改造,不仅热能利用率得到提高,同时也节约了能源;其次,我们有来自陕京线和中亚的天然气以及沿海的LNG(液化天然气);再者,现在内蒙古和新疆等地的煤制气项目,一年产气上千万立方米,而目前北京的天然气消费量还不到70亿立方米,2015年才达到150亿-170亿立方米,完全可以输送到北京地区;此外,东部地区探明的页岩气储量相当可观,我国的页岩气开发已经有了较大进展,这将是未来天然气的主要来源。”海长军介绍说。

另外,海长军还透露,目前北京天然气输送管线一号、二号和三号线已经建成,四号线正在规划中。这也保障了外部省市对北京的天然气供应。

冲击今年销售翻番目标

潘石屹:SOHO项目价格将小步快涨

公开涨价的或许只有潘石屹。

2月9日,就在SOHO中国公布去年业绩的第二天,高盛发表研究报告称,预计SOHO中国今年的合约销售额为117亿元。2月10日,瑞银也发布报告称,预计SOHO中国2012年的销售额为166亿元,同时将其由“买入”下调至“中性”。不仅仅是对销售目标的集体看空,更多业界人士普遍认为,SOHO中国还面临散售后遗症、烂尾楼后遗症、外滩项目权属之争等诸多棘手问题。

为了摆脱资本市场的看空和摘掉烂尾楼专业户的帽子,连日来,潘石屹、张欣夫妻二人不断强调,今年将把主要精力放在政府招拍挂的一手地上。