

加强核心技术研发 中国手机厂商发起专利反攻

■ 国产手机频频举起“专利之棒”。但对于大多数中国手机厂商而言,专利仍是发展的短板。当企业发展壮大到高级阶段,企业就必须耍大力开发自己的核心专利,这样才能不受制于人。

■ 见习记者 王星平

曾经饱受专利之痛的中国手机厂商,正在专利问题上实现着角色的转换。

近期,一直很“低调”的华为变得十分不低调起来;继苹果、高通向华为支付专利费之后,华为又因专利问题向三星提起诉讼。业内人士对此指出,这不仅是企业间的商战,更意味着国产手机在专利问题上的逆袭。随着国产手机厂商在研发方面的持续发力,未来在专利问题上的主导作用将逐渐增大,在惨烈的市场竞争中也将拥有更多优势。

国产手机频频举起“专利之棒”

事实上,随着智能手机市场竞争日趋“白热化”,专利诉讼亦层出不穷。在海外市场,苹果、三星等各大手机厂商之间的专利诉讼早已是司空见惯。而国内手机厂商整体专利意识淡薄,海外发展深陷专利困境。

如今,华为在专利战场上实现角色逆转,也成为了国产手机厂商突破掣肘的一个先锋典范。

今年5月25日,华为宣布,在美国加州和中国深圳同时提起对三星公司的知识产权诉讼,要求三星公司就其知识产权侵权行为对华为进行赔偿,这些知识产权包括涉及通信技术的高



王利博制图

价值专利和三星手机使用的软件。华为认为其侵犯了自己的相关通讯专利。专利主要为通讯相关的专利。

7月6日,华为旗下子公司华为终端在中国正式起诉三星侵犯专利,并索赔8000万元专利侵权费用。华为终端公司表示,该发明专利共有16项权利要求,涉及侵权的有8项权利。

据相关消息称,在起诉三星之后,华为又在美国向美第四大运营商T-Mobile提起专利诉讼,指控后者拒绝与华为达成专利授权协议,并继续使用华为的4GLTE相关通信专利。华

为要求法庭判决其与T-Mobile的专利授权谈判符合相关原则,并判决T-Mobile未经授权使用华为专利。据悉,拥有1.09亿用户的T-Mobile是世界上最大的移动电话公司之一,属于德国电信(DeutscheTelekomAG)的子公司。

而在近期的专利案件当中,佰利起诉苹果公司一案也颇为引人关注。

据媒体报道,因认为苹果公司的iPhone6和iPhone6 Plus两款手机侵犯了自己的专利权,深圳市佰利营销服务有限公司(以下简称佰利公司)向北京知识产权局请求责令苹果公司和中

复公司停售。随后北京知识产权局认定苹果公司iPhone6和iPhone6 Plus的外观设计侵犯了深圳佰利公司的专利权,并责令苹果公司停止销售。苹果公司和中复公司不服,将北京知识产权局起诉到北京知识产权法院。

这起“以小博大”的诉讼,让一家曾做过手机但很快退出市场的小公司被推上风口浪尖。有分析人士表示,虽然苹果最终是否会停止销售iPhone6和iPhone6 Plus两款机型还很难定论,但是敢于向权威提出挑战,也是佰利公司在此事件中的一次逆袭。

国产手机巨头抱团成长

众所周知,仅一款智能手机就可能涉及数千项专利。专利这个鸿沟,成为了国产手机成长的掣肘,在这种局面下,一些先知先觉的国产手机厂商开始加大研发力度,加快在专利上的战略布局。

最新的报道称,华为、中兴、联想、小米等众多中国科技巨头正在通过授权协议、收购以及自主研发等方式来扩大专利库,而打造这个巨大的专利库,意义深远。同时,除了抱团结成联盟,各家企业也纷纷想方设法多渠道来增加专利储备。

作为全球第三大智能手机制造商,华为增加专利储备的方式,主要是进行了大量的研发投资。今年年初华

为轮值CEO郭平透露,华为预计2015年全年销售收入约3900亿元,研发投入超过500亿元,占比12.8%。

如此高投入也带来了高回报:据世界知识产权组织(WIPO)公布的2015年国际PCT专利申请数量统计,华为技术有限公司申请了3898项专利,较上年增加了456项,连续第二年居全球企业之首。

数据显示,目前已成为美国第四大智能手机制造商的中兴,也在尽全力扩大其专利储备、研发和销售队伍。近6年,中兴通讯研发投入超过500亿元,仅2015年研发投入就超过了100亿元,截至2015年底,中兴通讯拥有6.6万余件全球专利资产,已授权

专利超过2.4万件。

根据世界知识产权组织发布的公报显示,中兴通讯位居2015年全球企业专利申请第三位,总数达2155件。这已是中兴通讯连续第六年专利申请量位居全球三甲,是中国唯一连续6年获此殊荣的企业。

因为专利问题未能进入欧美市场的小米,也在专利和研发上投入更多资金。就在5月,小米同意购买微软约1500项专利。来自国家知识产权局网站的统计数据显示,截至2016年6月26日,小米提交的专利申请中,发明公布数为4841件,发明授权数346件,实用新型数319件,外观设计数199件。与2014年11月相

比,小米的发明公布数新增了2.7倍,发明授权数新增了33.6倍,实用新型数新增了1.1倍,外观设计数新增了2倍。

自2012年以来,酷派一直在对5G预研和标准化研究方面持续地进行投入,目前也建立起一支专门的队伍对5G前沿技术进行跟踪和研究,并参与3GPP、IETF和CCSA的标准化工作。

此外,“国家一直在鼓励企事业单位申请专利,不论是政策导向,还是地方奖励政策,都有很大的扶持力度。”中国政法大学知识产权研究中心特约研究员李俊慧对《中国企业报》记者说。

(下转第七版)

“盐化通”:线上线下 创新盐化流通体系

■ 朱莹

在“互联网+”的概念提出后,包括找钢网、找塑网等多个产业与互联网结合的典型案例,已经逐渐在证明“产业互联网是互联网经济的下一个突破口”这一论断。2016年6月,北方盐化斥近千万打造的盐化产业B2B在线交易平台“盐化通”正式上线。

据了解,“盐化通”并不仅仅局限于线上交易,同时还会通过线下布局,实现盐化交易线上线下的整体互动,同时包括物流、金融等服务的加入也会让“盐化通”形成一个完整的产业环境。

盐化工供应链面临新挑战

据北方盐化介绍,盐化工主要包括无机盐工业和原盐化工工业盐,是世界化学工业的重要基础原料。盐化工下游产品很多,产业链很长且有许多配套产业,具有很大的发展空间。

然而,作为重要经济支柱的盐化工产业,迄今为止并未形成类似于找钢网一样的产业互联网平台。盐化产业目前的全国统一市场体系尚未形成,现代化的盐化市场组织体系和交易方式发展不充分,业务模式固化老化,盐化产品流转效率低下。没有形成有规模的现代化盐化产业供应链体系。

而目前经济形势的变化,让盐化工供应链更面临着一些新的挑战。据了解,从2012年以来,各种盐化行业的产能过剩、库存严重、资金流枯竭的问题越来越严重,而淘汰落后产能,重视生态环保的发展理念越来越明显。

打造全产业链服务

“盐化通”正是在这一行业形态出现变化的背景下由北方盐化投入千万元打造的。“盐化通”通过提供PC端、手机APP端和微信端的多端服务,结合线上线下相整合的业务推广模式,构建全国各县市的区域合伙人制度,吸纳线下专业盐业公司、商贸公司、物流服务商和金融保理等资源,搭建起集自营业务、撮合交易、团购集采、物流仓储配送和供应链金融产品于一体的交易服务闭环体系。

与消费端的交易平台不同的是,产业方向的交易平台在简单的匹配之外,更需要一些深度的“撮合服务”,即为供需双方搭建一个公平、公正、公开的信息渠道,经由交易员对供需双方的需求进行订单标准化,利用平台进行人工+程序的高效精准匹配,省掉中间环节费用,优化产品流通流程的模式。同时,“盐化通”还将致力于打造一个包括物流服务、金融服务乃至于行业大数据服务在内完整的产业环境。

据了解,“盐化通”将会自建或整合第三方专业仓储物流服务商,建设盐化数字仓库,在华北、华中、华东和华南等国家重点盐化产业集群区域中,构架起完善的仓储物流、监管运输等供应链服务。加强与第三方专业仓储物流服务商的合作,积极推动现代供应链管理在盐化产业链的专业化服务和发展。同时,还将引入战略资本,发力在线互联网金融,打通资金流、信息流、物流和服务流,建立敏捷高效的供应链。

盐化通“三步走”战略

“我们的目标和初心就是通过专业、安全的电商平台,‘去创新盐化流通体系,促进产业优化升级。’”盐化通联合创始人兼CEO霍小东表示。

根据“盐化通”的既定目标,未来三年将实现“三步走”战略。2016年将建成以青岛为中心,初步整合山东省盐化产业各方资源,打造优秀的电商运营团队和技术团队,初步培植品牌影响力,初步实现业务由单纯电商平台到自营产品和供应链服务相结合的业务拓展。

2017年完成盐化电商平台的全面运作,初步实现C端客户的加盟连锁体系的建设,平台业务全面开拓华东市场,进而将业务辐射至全国市场。构建强大的国内盐化仓储物流服务网络,并初步将服务成功拓展国外盐化客户,实现业务由单纯电商平台运营到自营产品和供应链服务相结合的业务拓展,成为中国盐化产业中最有影响力的服务企业之一。

2018年,将对国内盐化行业的上下游和供应链进行全面整合,构建面向整个行业的强大的国内盐化通分销和物流服务网络平台,将服务导入盐化整个行业,成为中国盐化产业的电商核心龙头企业,并在世界盐化产业中树立良好品牌和强大的竞争优势。

工商部门提示: 购买电脑产品及耗材须选正规渠道

近日,北京海淀工商分局与联想、三星、惠普、东芝、佳能、理想等商标权利人联合行动,在中关村科贸电子城市场,查获涉嫌假冒、以旧翻新的问题耗材。

工商部门提示消费者:要选择正规渠道购买电脑产品及耗材配件,避免购买价格明显低于市场价的商品;购买电脑注意看包装及电脑外壳的序列号标识,并可以到官网核实序列号。另外,正品说明书的材质和印刷比较精良,而翻新机的说明书纸张和印刷较为粗陋。购买墨盒等耗材注意正品包装上的防伪标有色彩的变化。

北京海淀工商专栏

合肥经开区将成皖最大进口商品批零集散地

■ 本报记者 张晓梅/张骅

此刻正在海水中自由穿梭的挪威三文鱼,在大约36小时后,就能“游”上安徽人的餐桌,成为最新鲜又实惠的“海淘”美味。7月14日,记者从合肥经济开发区获悉,这个月底,安徽首个跨境电商综合体就将解开盘沙,在这里不仅可以看得见摸得着所有跨境商品,而且“买全球、卖全球”的全程都在海关监管之下,货真价实,合肥经开区由此也将

成为安徽省最大的进口商品批零集散地。

2016年1月12日,国务院印发《关于同意在天津等12个城市设立跨境电子商务综合试验区的批复》(国函[2016]17号),合肥正式获批跨境电子商务综合试验区。

6月21日,安徽省商务厅正式授牌同意合肥经开区建设安徽省自营进口商品直销中心。作为推进合肥跨境电子商务综合试验区的主引擎,合肥经开区在全市、全省都先行

一步、立意高远,在推动全省跨境电商发展,加快培育新的外贸增长点,满足人民群众消费升级需求上,起到了示范引领和辐射带动作用。

7月底,正式营运的安徽首个跨境电商综合体,将依托合肥出口加工区、合肥航空港、空港经济示范区保税物流中心(B型)等对外开放平台,以“前店后仓”的模式,畅通国内国际、连接线上线下,是目前安徽省购买方式最齐全、进口商品品种最多的跨境电商综合体,也是安徽省

官方唯一指定的进口商品直销中心及海淘全球购,促进“保税展示交易”及线上“跨境电子商务”两大新型业态发展。

据了解,今年以来,合肥经开区开放平台建设加快推进,出口加工区储备境外商品,进境指定口岸直进外国水果海鲜,跨境电子商务打造线上线下销售平台,从进出口货物、商贸物流、口岸仓库、实体店到跨境电商,已呈现出“多兵种协同、上下游一体”新格局。