跨国聚焦

诺基亚“嫁”微软 中国最“伤心”

■ 王辰越

2013年9月3日，微软宣布以72亿美元的价格收购诺基亚手机业务。这条消息让一批中国智能手机厂商着实捏了一把冷汗。“一旦交易达成，最受伤的恐怕就是专利最匮乏的中国智能手机厂商。”近日在主题为“智能手机时代的并购与垄断”的专题研讨会上，北京大学法学博士詹昊向记者表示。很多专家认为，之前诺基亚生产手机时，与其他智能手机厂商之间存在专利“互换”，可以互相牵制，而一旦诺基亚告别手机业务，它就极有可能通过专利牟利。

商务部附条件批准

4月8日，商务部反垄断局召开反垄断专题新闻发布会，公布商务部附条件批准微软收购诺基亚设备和服务业务案。为避免给中国市场带来损害，中国商务部对此项交易进行了长达半年之久的反垄断调查。

审查结果表明，微软和诺基亚在多个市场存在纵向关联。考虑到交易所涉业务，装有安卓操作系统的手机占中国智能手机市场90%的市场份额，微软具备通过其安卓许可计划，限制下游智能手机市场竞争的能力。另外，微软有动机直接或变相收取其他手机生产商高额专利使用费和提高征收专利许可的力度，从而可能排除、限制中国智能手机市场竞争。审查结果还表明，诺基亚交易后，有可能凭借其标准必要专利的许可，排除、限制相关市场竞争等。

为此，商务部附条件批准了该案，要求微软对与智能手机相关的标准必要专利重申，继续遵守公平、合理、无歧视（以下简称FRAND）原则，对安卓智能手机使用的微软非标准必要专利，进行非排他性许可，且交易后收取的费率和其他许可条件不会超过当前水平，对非标准必要专利，仅在潜在被许可人不善意谈判的情况下才能寻求禁令救济等。

诺基亚的“前科”

“这个交易很显然是设计过的，我们都忽略了一个细节：诺基亚公司虽然出售了手机业务却保留了大量的手机及网络专利组合（3万多件），一个不再生产手机的企业保留这样大量的手机专利，这点非常可疑。”商务部研究院研究员梅新育在研讨会上告诉记者，“就此，我们非常有理由怀疑诺基亚将在交易完成后，可能向手机厂商榨取高额专利许可费，或发起专利侵权诉讼，从而牟利。”

最近两年，诺基亚每年仅专利许可的收入就高达6.5亿美元。此外，诺基亚还在近几年陆续向苹果、黑莓、HTC等竞争对手发起了专利诉讼，通过这些诉讼，诺基亚仅从苹果公司就获得了一次性支付的高达6亿美元的许可收入。但这并没有让诺基亚满足，为了进一步“创收”，诺基亚还在几年间陆续向多家“代理公司”转让其数千件专利，以便达到在不影响自身业务的情况下通过“代理公司”向其他公司索要高额专利许可费的目的。

中国市场可能最受伤

作为世界最大的制造国，中国包揽了全球智能手机75%的制造任务。然而，在专利技术方面，中国却严重匮乏。一旦上面所说的问题真的发生，中国无疑将成为损失最为惨重的重灾区。

“诺基亚目前所拥有的专利技术组合数量位居业界第二，仅次于高通，现在全球可能只有20%的智能手机生产企业没有跟诺基亚签署相关的专利授权，而相关公司基本都集中在中国，因此，此次并购一定会对中国的智能手机产业在专利技术和授权方面产生至关重要的影响。”中国移动互联网产业联盟秘书长李易告诉记者。

他还给记者算了这样一笔账，“中国的手机企业平均利润率是0.3%，而诺基亚公开宣称其基本专利收费不超过每部销售价格的2%，如果交易完成后，诺基亚按照这个上限收费的话，仅来自诺基亚的专利许可费一项，国内厂商每卖一部手机就净亏手机售价的1.7%，还不包括其他厂商的专利许可费。国内厂商将毫无利润可言。”

对此，北京大学法学院副教授肖江平告诉记者：“此时最好的解决办法就是政府及时发挥自己应有的作用，商务部的反垄断局应该联合发改委的价格司以及知识产权保护领域的社会力量一起，在专利许可方面向类似诺基亚这样的希望通过专利授权牟利的公司表明立场，避免在专利许可方面出现垄断或者对中国市场的价格歧视。这件事唯有政府出面，才可以及时干预，为中国智能手机产业的健康发展保驾护航。”

跨国视点

法国阿尔斯通收购案上演“三国演义”

■ 应强 郑斌

自传出法国阿尔斯通公司电力业务将被美国通用电气公司以130亿美元收购的消息后，在法国引起政府和舆论的“反弹”，法国经济部表态称这一收购案“还有其他选择”，随后德国西门子公司提出合作建议，要与阿尔斯通联手重组电力和交通业务，一场公司收购案开始上演“三国演义”。

法国阿尔斯通公司是世界上领先的电力和交通基础设施设备提供商，在全球有9万多员工。但在全球化竞争愈发激烈的今天，阿尔斯通也面临着巨大的挑战。阿尔斯通为摆脱目前资金实力不足的困境，寻求外部资金也是不得已的办法，而且目前其股价为低点。美国媒体4月23日传出消息，资金雄厚的美国通用电气正与阿尔斯通公司协商，出价130亿美元收购阿尔斯通的电力业务，在阿尔斯通持股29.4%的大股东布伊格支持该交易。

收购消息传出后，首先引起了法国政府的不满。法国政府目前最大的压力是就业，通用电气作为外国公司收购阿尔斯通，势必影响法国的本土就业形势。另外，作为法国政府，也不愿意将阿尔斯通这个对法国经济具有象征意义的品牌出让给美国，这不符合法国政府一直强调的“经济爱国主义”。

法国经济、生产振兴和数字经济部长在得知这一消息后，发表反应强烈的公报，表示经济部通过媒体才得知这一消息，认为阿尔斯通应该“还有别的选择”。

德国西门子公司4月27日发表公报表示愿意与阿尔斯通合作，用一部分现金获取阿尔斯通的电力业务，并转让自己的交通运输业务，以求建立欧洲与世界范围内能源和交通两大集团，能源电力部分以西门子公司为核心，交通运输部分以阿尔斯通为核心。为反映法国政府的关切，西门子提出一系列保障法国权益的建议，如双方合作后3年内不在法国进行裁员，公司原有总部和研发中心仍留在法国等。

法国媒体援引分析人士的话说，通用电气收购阿尔斯通实际上是一个不错的选择，因为可以给阿尔斯通投入需要的资金，能够给企业带来转机，但对法国政府来说丢失法国品牌和影响就业是不能接受的。西门子的介入对阿尔斯通来说也可能将是“灾难性的”，因为西门子是阿尔斯通在欧洲最主要的竞争对手，与西门子合作等于把电力业务拱手让给了德国人。

法国总统府4月27日发表公报表示，法国总统奥朗德当晚在总统府爱丽舍宫与总理瓦尔斯、蒙特堡和生态、可持续发展和能源部长罗雅尔举行会议，讨论法国阿尔斯通公司的被收购问题，以及与被收购有关的就业及能源自主问题。法国经济部表示，政府准备审查通用和西门子的建议，致力于保护法国工业利益，并且考虑法国政府在财政上参与。

迫于政府压力，阿尔斯通公司4月27日晚发布公告说，公司对收购案将作出慎重战略考虑，在此期间其股票暂停交易。

新兴市场业务下滑 联合利华进行全方位调整

■ 马建忠

日化巨头联合利华近日交出了销售额下滑的第一季度成绩单。4月24日，联合利华发布了第一季度财报，财报显示，在截至3月31日的季度里实现销售额114亿欧元，较去年同期的122亿欧元下降了6.3%。记者注意到，虽然联合利华强调，经过汇率、并购和财产处理等的调整后的基本销售额增长3.6%。不过，还是有分析指出，相比去年同期的市场态势，联合利华的增速已经明显放缓。

在2013年第一季度，联合利华基本销售额增长还有4.9%，但到了今年第一季度已经降至3.6%，而这还未算上汇率、并购和财产处理等因素，如果算上，联合利华今年第一季度销售额比去年同期大减6.3%。

“我们在第一季度实现了良好的增长势头”，依照该公司的说法，“市场有所放缓”和“竞争环境变得严峻”是两个不利因素。此外，今年的复活节假期稍晚，使部分食品销售得推迟到第二季也在一定程度上影响了一季度业绩。

但不容回避的是，联合利华的业绩放缓其实在2013年已经显露无遗，该公司稍早前公布的2013年度财报显示，公司2013财年营业收入为498亿欧元，同比下滑3%，这是公司2009年以来销售额首次同比减少。而当时联合利华将原因归咎于，新兴市场业务下滑和货币贬值。

联合利华中国区副总裁曾锡文日前在接受记者采访时表示，依照公司的规定，中国区业绩不能对全球业务置评。

“中国区业绩发展很好，这几年我们都是两位数在增长。目前这一增长预期并未发生变化。在中国，日化行业是一个完全开放的行业，门槛不高，不断有新的品牌在出现，再加上电商渠道的发展，行业的竞争正日趋激烈。”曾锡文如是说。

为了适应市场变化，联合利华目前正进行全方位调整。该公司去年即已计划在2014年底前，将其销售的个人产品削减30%，以期提高效率，应对全球经济增长放缓。而由业务调整导致的裁员也将涉及中国。

来自联合利华官方的消息显示，中国区已经在对旗下旁氏产品的销售渠道进行调整，由专柜销售为主调整为货架销售渠道为主。而这一调整的背后，联合利华的个人护理系列的销售额在2013年度的增长率出现了六年来的首次下滑，从10%跌至7.3%。

“我们会根据市场来推新的产品，截至目前我们已经成立了专门的电商部门来应对渠道的变化。此外，我们还收购了中国本土品牌沁园的非工业用净水器业务，联合利华正在对这块业务进行整合，目前整合情况很好。”曾锡文进一步透露联合利华在华的新举措。

他最后也坦承，联合利华饮食策划业务的高端市场确实有比较大的下滑，为此，公司已经对此作了调整，目前已将重心放到了针对广大消费者的中档餐饮市场。

华堂商场将进行战略调整 关闭望京8年老店

日前，知名日资零售企业华堂商场正式关闭了在北京望京地区经营了8年的门店。华堂商业有限公司（以下简称华堂）企划部相关负责人接受采访时表示，关店的主要原因是公司内部经营结构调整，此外也有房租等成本上涨、电商冲击等因素。据上述负责人透露，自去年开始，公司就成立了结构改革本部，开始对北京所有门店进行调整。调整主要从两方面进行：一是加码自有品牌业务；二是调整经营结构，比如增加餐饮和儿童娱乐业态等。上述华堂企划部负责人表示，开业8年以来，望京店的经营业绩不佳。对日本零售业有多年研究的首都经济贸易大学教授陈立平对记者表示，华堂商场在北京经营得并不算成功，主要原因是定位不准，超市不像超市，百货不像百货，而且价格定位较高，不太适合中国的消费者。

CVC购俏江南控股权

私募股权基金CVC Capital Partners（以下简称CVC）日前宣布，已获得相关监管部门批准，完成对川菜品牌俏江南控制股权的收购。据外电去年报道，双方当时已在洽谈股权收购，CVC计划以约3亿美元收购俏江南69%的股权，而俏江南创始人张兰持有余下的31%。俏江南2008年引入鼎晖投资，2010年宣布计划上市，2012年曾计划在港集资2亿美元，但因为市况问题取消。CVC董事合伙人及大中华区主席梁伯韬对记者表示：“我们投资就是要避开那些受到互联网冲击比较大的领域。”在他看来，互联网更擅长标准化、批量化的服务和产品。餐饮这个行业重在个性化服务和消费者体验两个方面，这恰恰是互联网不能提供的。

（本报综合报道）