

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:肖国元 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

■周末随笔 | Weekend Essay |

软件侵权不能赖广告疏忽

汤亚平

最近,宁波市中级人民法院审结了一起计算机软件著作权案,媒体纷纷从“新闻”的角度报道了这件事,标题如《招聘要求熟练运用 Office 引来微软查盗版》、《招聘广告上一句话引来微软索赔400多万》、《招聘信息成盗版侵权证据》等。这些消息的开头还提示:很多企业在发布招聘信息时,往往会向应聘者提出“能熟练运用 Office 等办公软件”的要求,但企业最好先确定自己使用的软件为正版,否则,这样的广告极有可能成为对自己不利的证据,值得公众特别是企业引以为戒。

这倒让笔者感到困惑:软件侵权案频发,引以为戒的到底应该是什么?

我们先回顾事件:宁波一家知名企业突然接到法院的传票,在意外和后悔的同时,也对原告究竟是如何获悉自己不当使用了盗版软件这一情况颇感费解。庭审时,谜底才揭开。原来,这家企业曾在某网站发布的招聘广告上有这样一句话:应聘者需“熟悉 Windows 能熟练使用 Office 办公软件”。微软公司获知这一信息后,立即查询了购买数据库,确认没有该企业购买正版微软软件的记录,由此推断其可能使用了盗

版软件。微软公司起诉后还向法院提出了证据保全的申请。

不难看出,微软公司查盗版的精明和法律意识与这家企业版权意识的淡薄形成鲜明的对比,这才是真正值得我们引以为戒的。从这个意义上说,有媒体以《微软起诉企业软件侵权 企业免费使用软件时代已经过去》为题进行报道更为准确。

事实上,如果换个角度思考,这件事也许更有意义。宁波市中级人民法院法官执法严明、不分内外,为取得充分证据突击进行“充电”令人感动。因为被告公司的办公地分布在四个地方,电脑众多,版权信息在保全时也容易被删除,法官还去专门学习了相关软件知识。

经过部署,法官突击来到被告公司,随机抽取了16台电脑,通过提取版权信息数据、拍照拍摄、拷贝等方法,固定了相关侵权证据。

与此同时,宁波市中院根据最近陆续受理的多起计算机软件侵权案,法院知识产权庭发出法律风险提示:目前企业和营业场所使用微软公司软件的比率相当高,但实际购买正版软件者不多,存在着较大的法律风险。计算机软件免费使用的时代已经一去不复返,企业必须转变观念,树立知识产权保护意识。从企业的长远利益和规范化角度看,这非常必要。

理财产品代销乱象丛生 你中招没?

吴昊

前几天,记者路过某银行门口,收到路边发单员的一张传单,一张轻薄的纸上密密麻麻写满各类高端理财产品信息,标明产品名称、预期收益、产品投向等等产品要素,记者惊讶于100万起买理财产品居然会这样在大街上进行公开叫卖。

后来了解到,此类街边传单式销售采用广撒网的模式,所谓销售人员往往0底薪高提成,其就职的公司多半是空壳,一般挂靠一些大型的销售机构,找到客户后为其介绍产品,中间收取一定的手续费,颇有些空手套白狼的意味。

平时身边朋友也不断受到所谓高端理财产品投资建议的陌生电话,声称为国企背景或者有官方背景企业担保,产品收益较为确定等等;在一些地铁出口处和超市门口,也可以见到公开销售理财产品的摊位,一些高端理财产品甚至达到年化12%的收益率;而通过互联网公开销售信托以及有限合伙私募产品,标明各类产品元素甚至承诺收益的现象已经屡见不鲜。

相关法规规定合格投资者制度,即非公开募集基金只能向合格投资者募集,合格投资者应达到规定的收入水平或者资产规模,具备一定的风险识别能力和承担能力,合格投资者累计不得超过200人。而上述销售行为,特别是100万起售的高端理财产品显然已经涉嫌违反此项规定,同时也涉嫌违法宣传。

事实上,近些年来市场中发生多项投资者受害受骗事件。例如华夏银行员工飞单风波、交通银行“至尊18号”理财产品风波、国永基金涉嫌“伪PE”传销等等,受害者动辄损

失数十万,并且极易造成群体性事件。

即便代表着独立、客观的基金销售机构也存在诸多猫腻,如果销售机构与理财产品提供方的返点没有谈拢,往往会以风控比较严格来拒绝,而销售费用一旦加码,风控就不是问题,这部分费用进入了销售机构腰包,投资者却不会因此得到任何好处,反而增加风险。

国内某些发展较快的第三方销售渠道,主要扩张模式是通过银行客户经理飞单,然而一旦联系到客户,会绕过客户经理,将给客户经理的返点直接返给客户,以此来诱惑客户购买理财产品。

有时也可能是销售渠道自身对市场的判断能力,例如对市场过于乐观的判断,之后股市大跌而导致所销售的阳光私募大量亏损。同时一些第三方销售渠道也存在议价能力不足的问题,例如好的产品基本上都被信托公司通过旗下子公司或者直销分销掉,剩下的都是质量并不高的产品才会被代销,其风险也会相应大一些。

此外,一些基金销售机构目前并不满足于仅仅作为下游销售渠道,开始整合产业上下游资源,然而一旦参与到产品设计和销售中,必然会导致“王婆卖瓜自卖自夸”的事情发生,所谓的严格风控也就成了一道弱不禁风的墙。

乱象丛生,怎么办?笔者认为,一方面监管层要加强对灰色销售地带的清理,规范销售中介本身的销售行为。不过保护投资者的利益是一项长远而艰巨的任务,特别是在互联网基金概念渐热之时,如何既能满足受众需求,又符合合格投资者制度,是一项值得研究的课题。另一方面,投资者应选择一些品牌较好的基金销售机构,尽量通过正规渠道购买基金产品,同时不妨货比三家,寻求多途径信息源,以防止被蒙蔽。

■唇枪剑雨 | Chen Chunyu's Column |

手游太火爆 投资值不值?

陈春雨

周二晚上,微博上多位网友都发布了同一个消息:掌趣科技又停牌了。

这透露出两个信息:第一,默默关注这家公司的人不少;第二,此话的重音落在“又”上,因为今年上半年,这家公司已经通过“增发+现金”收购了一家游戏公司,距证监会批复还不到半个月,新一轮收购来势汹汹。公司董事长已经承认,这次停牌是在筹划收购一家手机游戏公司。

手机游戏不仅是互联网商业模式最为清晰的产业,而且能向投资者讲述一个充满希望的故事。2011年,市场销售最好的一款手游,一个月的信息收入大约是300万元,去年可以达到1000万元,而今年上半年,有几款游戏的月充值收入可以达到2000万元,这样的增长是其他行业少见的。

在这样的“激励”下,不仅是投资者,

很多上市公司都在试图进入这个“蓝海”,所以能看到大唐电信拟以近17亿元收购广州要玩;浙报传媒募资约25亿元收购杭州边锋和上海浩方;博瑞传播收购漫游谷;朗玛信息投资网阳娱乐投资……对于这些已上市公司来说,投资并购当然是个捷径,而且投资者习惯会给成长性行业更好估值,去年掌趣科技的净利润是8230万,宣布收购后,市值突破了100亿元。

这应该是件让创业者热血沸腾的事情,一夜暴富的神话随时可能发生,据说连山西的煤老板都跃跃欲试。而由于行业特性,手游市场也注定是一个收购和兼并频发的市场。一是创业成本较低,几个年轻人几台电脑便可创业,随时可产生多款手机游戏。其次,不确定性大,哪款游戏会火没有一个固定的模式,手机游戏在开发时又往往带有很大的不确定性,因为不知

道到底哪款游戏会火。第三,周期性短,消费者总是喜新厌旧,手游在很大程度上只是消磨时间的工具,在用户黏性上手机游戏远远不如PC终端,曾经火爆一时的愤怒的小鸟,找你妹等游戏,很快会被新的产品所取代。正是由于这些特性,使得每个手游企业若想要发展,便需要不断注入新鲜血液,并购具有创新能力的公司。

作为互联网爱好者,当然看好未来手机网游的发展,但是有几个问题也是必须关注的:

第一,市场一致看好的行业就肯定能行吗?虽然不能相提并论,但5年前,光伏产业何尝不是未来之星,传统产业扎堆进入,做饲料的通威股份、做纺织的孚日股份、做建材的北京利都一一涉足,但是结果呢?渴望成功的转型变成了暂时的包袱。

第二,好团队就一定推出好产品吗?游戏公司也具有周期性,一款游戏成

功并不能代表之后产品也成功。这个月初,国内老牌游戏外包厂商上海灵禅游戏“停产停工”,原因是公司出现严重困难,已经无法维持正常经营,而在推出热门手机游戏《画我猜》前,美国游戏公司Omgpop已经陷入即将倒闭的困境,但凭着这款游戏咸鱼翻身。

第三,现在的收购价格是合理还是疯狂?从上市公司发布的信息来看,目前对手游公司的收购溢价率普遍在10倍至15倍之间,高溢价的估值已成为不争事实。但在某种程度上,手游仍属于依靠“模式”和资源赚钱的类型,并非浪潮之巅上的高科技。投资人可能会说,有的游戏产品月流水可以超过千万,但他可能不会告诉你,这样的产品最多不到20款,95%手机游戏团队不赚钱,一个月能赚到1到2万美元已经不错,如果加上黑卡,再与苹果三七分成,剩下的能养活团队已经不错,竞争激烈。

■疯言锋语 | Luo Feng's Column |

“娶”还是“嫁”,不是背景说了算

罗峰

这两天,我在一个钢铁大省采访,听该省最大的国有钢铁公司人士说,公司想“娶”省内最大的民营钢铁企业,可人家不“嫁”。

今年,这家钢铁国企正陷入亏损,那家民企则勉强盈利,并购案已运作数年。据说,并购案在省政府的强力推动下都没有能成功的原因,是钢铁国企因持续亏损巨大而失去了强行并购的底气,想“强娶”这家民企,遭遇钢铁民企明确持续抵制,最终这桩“婚事”偃旗息鼓。

这家钢铁国企的公告解释亏损原因说,2012年宏观经济形势和国内钢铁形势异常严峻,经济增速逐季回落,消费市场增长放缓,钢材产能过大,钢材市场供大于求的矛盾愈加突出,钢材价格大幅下跌,且降价幅度高于上游原燃料价格的下跌幅度,国内钢铁企业呈现出行业性亏损的惨淡景象。曾经的“高富帅”开始走了下坡路。

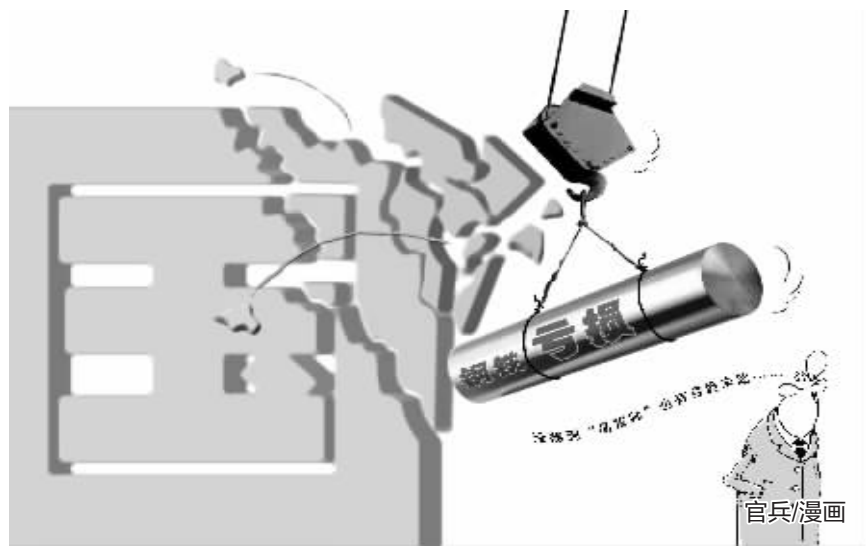
不过,它没有“强娶”的那家民企,在同样惨淡的行业环境下、相近的地域里,是勉强盈利的。个中原因,钢铁国企的人士不便解释,同城的上市公司高管和我聊天时则一语道破:该国企效率低下,同样的工作,民营企业一个人干的活,在那家国企两人干。而且损

公肥私的事情在很多部门都是常见现象,利润率怎么能上去?

并购悄然停止的另一个重要原因,是之前已进行多次并购,现在看效果并不明显。该钢铁国企之前已经并购了两家钢铁公司,组成了非常庞大的钢铁巨头——这是国家和地方政府一直鼓励的产业整合方向。按理钢铁这种资源密集型、劳动力密集型行业,整合后在规模效应下应该获得更好的毛利率,而不是跑输同行。也许,错的不是行业整合大方向,而是谁娶谁的问题。

知道内情的人士说,并购两个钢铁公司后,三个公司在同一块牌旗下,但依然有三套班子搞三个公司的经营,并购后几年没有改善公司内部业务简单拼凑的问题。看起来该省钢铁产业集中度提高了,有利于淘汰落后产能、提高业务协作效能等,事实上,作为国企,并购后在人事调整、职工安置、体制障碍等问题上遇到很多现实问题。

之前政府推动省内最大钢铁国企并购省内最大钢铁民企时,前者亏损,后者盈利十多亿元。当时业界就提出,如要并购重组,也应该是盈利情况好的企业收购亏损企业,而不是让经营不善的企业去收购经营良好的



企业。现在这种质疑依然很有道理,该钢铁国企并购两家大公司后的业绩表现也显示了,亏损大企业并购后,依然是亏损大企业,未被成功并购的对象则依然盈利。

近几年来中央和各省陆续出台的产业升级计划,行政资源都前所未有地向“并购重组”倾斜。这些“并购重组”可淘汰落后产能、提高产业集中度,也是“做大做强”的好路径,每次重组计划一出,也总引发资本市场的良好预

期、股价短期快速上涨,之后走势则视重组进展而定。通过行政力量来撮合企业,早就有个词来形容——拉郎配。看这几年的传统产业并购,多由国企主导,主要原因并非经营优势,更多原因是掌握行政资源。

如果并购不能提高效率、整合资源、节约成本,不能最终体现在效益上,这种重组题材,咱还是小心为好。到底应该是谁娶谁嫁,这个是不是也应该好好斟酌?

成功背后 谁支撑了谁?

周凯莉

我有一个朋友,年过30,精明能干,并且依靠自己的聪明才智获得了千万身家。可老公还是找了小三,爱上了一个初中没毕业的嫩模。于是朋友请了一枚“驱除狐狸精”的符,不足三月,朋友的丈夫果然灰头土脸回到家中,声称狐狸精骗了一些珠宝名包就傍了其他人”。朋友觉得那枚符起了作用。

据笔者所知,类似故事在上海、广州、深圳,更遑论香港的“上层社会”中层出不穷,更不乏“情降头”、“捉小鬼”之类的“封建迷信毒瘤”的残渣泛起。普通人当然无法想象,白日奔驰保姆车、手捧爱马仕的光鲜贵妇为何如此迷恋这些虚无缥缈的物什?因为你没有看到她们散了头发,睫毛膏被泪水冲糊,倒在按摩浴缸里撕心裂肺大哭的惨状。

这些故事或许能帮助我们诠释近期关于“气功大师”王林的新闻。这位被誉为“中华奇人”,在萍乡人尽皆知的首富级人物,先前应该属于“闷声发大财”的类型,前不久因马云、李连杰、赵薇等人与其的合影而在微博爆红。有媒体报道说,王林不仅与一些明星大腕交甚笃,更是游走于江西官场上的“大师级”人物,全国与其“合影”过的副省级以上高官人数之更多是令人吃惊。更有一些高官因王林的“气功、魔法”而成为他的挚友,比如去年刚刚落马的江西省政协前副主席、省委统战部前部长宋晨光。

这不得不让我们想起几年前那位亦曾风靡一时的李一道长。高中学历的李一,因大谈养生、国学,号称拥有弟子3万,且身怀“驾驭220伏电”的绝技,从而成为了不少名人和权贵的挚友,其中不乏张纪中、王菲夫妇等。其后,李一更是利用商人脉,搞起了食疗、养生、文化等一条

龙产业。当然,比起正在隐遁舆论锋芒的王林,李一不太幸运,“打假专家”方舟子奋起揭露其利用电流渐症、治癌的特别“医术”,而代表李一神话的水下闭气视频亦被戳穿。其后,李一不知所踪。

也许很多人都会提出这个问题,为什么世俗意义上的成功人士,总会率先陷入到“不问苍生问鬼神”的尴尬处境?马云是这样解释的,对未知的探索、欣赏和好奇是他的爱好,即便是魔幻术,挑战背后的奥秘也快乐无穷”。他还说,人类很容易以有限的科学知识去自以为是的判断世界”,过度地沉溺信仰和迷失信仰都是迷信”。

所谓站得越高,跌下来时自然更容易摔得血肉模糊。一个世俗意义上的成功者,必然得经过“将功成万骨枯”的资本原始积累时期,当他躺在金碧辉煌的Stuart Hughes大床上,盖着工薪阶层数年薪水才能承受的丝绒棉被,或许怀里还拥

着国际范儿的女明星,他对于过去的空虚和未来的恐惧,早已无法通过飙车、赌马、夜总会等渠道进行排解了。他们需要的是某种意义上的精神支撑,支撑他们继续像打了鸡血一样经营自己的商业帝国或者艰险征途,支撑他们永远对金钱、权力、美色等欲望保持正常的渴念。此时,王林、李一和各类所谓“大师”,甚至来自泰国的“曼谷童”就有了生存的空间。

对于这些层出不穷的“大师们”来说,他们自认为,其存在具备千年的悠长历史,早有汉文帝的“可怜夜半虚前席,不问苍生问鬼神”在前,如今权贵、名人又对此类“布法”趋之若鹜,多则获取政商资源,少则化缘些衣物钱财,何乐而不为?

所以,成功人士和大师们的故事,故事里有好人也有坏人,故事里有好事也有坏事,当然故事里多有是非非,故事里更多的也是悲欢离合。

(作者单位:中国上市公司舆情中心)