



【念念有余】

如果允许剽窃,那么创新将一钱不值。

# 亿万富豪老婆为何去美国偷种子

余胜良

7月2日,当大北农董事长邵根伙的妻子莫云在美国被捕的消息传来后,有股感慨:一个亿万富豪为了上市公司,让爱人冒险到美国偷种子,这是什么精神?一定要坚决顶公司。普罗米修斯冒着生命危险为人类盗取火种,对迷恋高产的中国人来说,莫云是不是也是这种甘冒风险为国人谋福利者?她为什么要用盗窃而不是研发的方式获得需要的优质种子?首先要看看中国种子行业现状。种子行业中利润最高也最有前途的是玉米。在玉米行业中,中国人经常把自己吹得神乎其技,但是整个研发方向却走入误区,那就是片面追求单株高产,而对密植技术研究不足。要高产就要日照时间长,而日照时间长

就无法充分晾晒,无法为机械化收割留下时间。在这种思路下,就要追求高产而不是高收益,虽然两者大多数时间是一致的,但有时候却会分开,比如在中国人开始对粮食品质有所要求之时。拥有巨大名气的袁隆平的高产杂交稻,推广并不好,据说是因为口感不佳。有意思的是,政府为了保护农民利益所设定的种子审核政策,成了中国玉米种子研发误区的帮凶。要想在市场上推广,就要通过政府审核,但是这种审核是依照高秆大穗晚熟的育种思路,在这些条条框框下,种子研发者只能在老路上一直走下去,即使这条路注定没有活路。市场需要适合机械化收割的新品种。一旦市场上有竞争力的种子出现,整个行业都会躁动不安,科研院

所、大企业忙着在该种子基础上进行创新,模仿出雷同产品,小企业根本不需要这么麻烦,只需要将种子偷出来,大规模种植即可。先玉335、郑单958等都遭遇到这种情况。种子被套牌是普遍现象,甚至超过正牌种子销量,让研发者的利益受损,而在某些专家和政府官员眼中,套牌种子价格低可以降低农民负担。还有人在呼吁,要研发农民可以自己留种的种子,以减轻农民负担——持这种陈旧观念者大有人在,而且是以保护农民利益的名义。对创新缺少保护,这种低水平的竞争注定没有好种子出现。作为眼光开放的种子行业企业领导,当然更明白了中外差距,如果能将海外资源引进,在此基础上做模仿性“创新”,必然可以领先同行。尽管国内现在还不允

许转基因,但作为目光深远的企业家,一定会做好技术储备。可是,这种在中国被视为通行的做法,在美国遭遇了挫折。“在中国这种方式已经司空见惯,而在美国,这是很严重的违法行为。”一位种子行业资深人士表示。在某些人眼中,莫云有可能是盗取火种的普罗米修斯,但是在创新者眼中,这种行为让世界停滞不前。美国人鼓励创新的方式就是保护创新者的专利权,为创新设置护城河,以此鼓励持续创新。记者认识不少知识产权领域的律师,他们呼吁中国提高侵犯知识产权的惩罚标准,中国人侵权盛行,就是因为对侵权行为处罚太低。这在以前被当做保护中国企业的潜规则,但现在已经成为阻碍创新的关卡。

莫云被捕,是去年美国联邦调查局(FBI)抓捕莫海龙(莫云胞兄)等案件的一部分。去年12月,克林尼菲尔德宣布对大北农集团及其子公司数名雇员发起刑事诉讼,罪名是涉嫌在艾奥瓦和伊利诺伊州农田偷窃享受专利保护的玉米种子,并试图运回中国。根据美国方面调查,早在2007年,就有人开始组织盗窃孟山都和杜邦先锋的优质种子资源。根据监听信息,组织者就是莫云。有人认为这是美国的过度反应。但记者认为,这不过是一个国家政府在保护本国企业利益。在美国等海外市场,研发一种新种子,往往要耗费5~8年的时间,投入的资金成本3000万~4000万美,如果允许剽窃,那么创新将一钱不值。(作者系证券时报记者)



【商兵布阵】

将合作方的利益追求捆绑在一起,收益共享并且风险共担,是非常有效的机制设计。

# 变形金刚嬗变出怎样的商业模式

周家兵

《变形金刚4:绝迹重生》今年暑期登陆中国各大影院,估计票房将超过4亿美金,这简直就是来中国文化市场抢钱。个中的运营之道,值得文化产业借鉴。变形金刚是孩之宝公司的一个玩具品牌形象,孩之宝公司同时还拥有特种部队、星球大战、眼镜蛇等品牌。孩之宝公司靠卖这些形象玩具来赚取利润,并将这些版权授权给好莱坞电影制作公司,进行电影投资,票房利润双方约定分成。孩之宝的玩具随着电影的上映热播而大卖。电影帮助孩之宝公司实现了产品推广。电影票房越好,孩之宝的玩具销量越大。发展到后来,如果捕捉到跟玩具有关的好的电

影形象,孩之宝公司就将其版权买过来制成玩具销售。将产品进一步衍生和拓宽,充分用好这一系列的共享资源,在同一种火爆的产品上嫁接产生的经济价值好过重新创新;热映的电影带动后续衍生产品的热销,充分挖掘了这一品牌的价值,同时让观众快乐地消费了从电影世界转换到现实中的可以触摸、把玩的实实在在的产品。孩之宝公司可谓深谙此道。拍摄变形金刚第一部时,孩之宝和迪士尼公司的利益相对独立,一个是电影卖座,一个是玩具热销。拍第二部时,孩之宝公司向导演承诺,每卖出一件变形金刚玩具,导演就能获得百分之八的提成。导演受此激励,便玩命似的把第二部片子拍好,还要千方百

计在电影里创造几个好形象。这种商业模式解决了导演追求艺术风格和孩之宝公司追求经济效益之间的矛盾,将利益相关者、价值链参与者的利益捆绑在一起,让所有利益关联方在价值取向上达成高度一致,除此之外,孩之宝公司还进一步开拓出彩色贴纸、服装杂志、漫画系列等产品,它们也随着电影的热映而大卖。简言之,孩之宝公司将产品推广的营销过程(拍电影)变成了一种高产值的过程,即:没有产生销售成本,将所有的商业过程都变成创造价值的过程,并且利益最大化;同一形象通过不同的表现形式反复赚钱。这就是商业上所说的“轮次收益”。迪士尼公司商业模式与孩之宝公司正好相反,迪士尼的选择是拍电影,

自己不做玩具,塑造几个形象,授权给各个玩具公司运作。当然,迪士尼的轮次收益主要是动画片制作,主题公园(特色地产),衍生产品(如玩具等)和媒体网络四大板块。但他们都获得巨大成功。无论是米老鼠、唐老鸭,还是特种部队、变形金刚,都成了这种商业模式下的品牌,影响了几代人的同时也赚取了几代人的利润。中国是个人口大国,也是个文化消费大国,但在文化商业模式层面却一直不能与世界级文化公司相抗衡。广东原创动力出品的《喜洋洋和灰太狼》是比较成功运营的国内品牌,值得国内文化公司借鉴和学习,但该品牌还可以进一步深挖潜力和大手笔整合,比如将一些专业的事情交给专业的公司去运营——授权品牌运营,涉

及到电影、电视、玩具、服装、贴纸、书包、鞋帽等各种行业,甚至地产,需要不同行业内的专业公司去专业运作;与此同时,商谈好利益分配。各个层面的专业操作将会令合作方相互辉映,最大限度地实现价值共赢。任何一家企业的发展,都需要很多相关资源的联动与助推,企业经营是离不开上下游价值链、产业链的整合和融通的。将合作各方的利益追求捆绑在一起,收益共享并且风险共担,是非常有效的机制设计,这种战略联盟之下的商业运营模式极有生命力,它能大大拓展商业空间并提升文化品牌的价值。这一切,都可以在“变形金刚”嬗变出的商业模式中找到注脚。(作者系深圳市东方华策企业管理咨询公司总经理)



【南腔晋调】

阳谷知县的管制方式无非就是:打板子、不出钱、不出人、拉拢人。

# 阳谷知县的治理水平

晋东南

《水浒传》第二十三回(景阳冈武松打虎)是名篇,还被收入了中学课本。不管学者还是民间,历来关注的都是打虎英雄武松如何神勇,描写如何生动传神写实。笔者深入字里行间,却发现施耐庵老先生不经意间又向我们讲述了宋朝一个县官的管制方式和水平。景阳冈上有猛虎,是自然现象,说明生态保护得好。放在现在那是可喜可贺之事。可在宋代就不是,加之其出没危害百姓,官府不出面绝对说不过去,必须有所作为。官府也是做了事的,比如在一处败落的山神庙上张贴榜文:“为这景阳冈上新有一只大虫,近来伤害人命,见

今杖限各乡里正并猎户人等,打捕未获。如有过往客商人等,可于巳、午、未三个时辰,结伴过冈。其余时分及单身客人,白日不许过冈,恐被伤害性命不便。各宜知悉。”除了发放通告之外,官府还做了三件事:一是确定打虎的主体是各乡里正和猎户;二是问责机制为“杖限”,到期捉不到就打;三是采取临时行政措施,在规定的时间内结伴通行。我看了这个通告,得出一个结论,官府在打虎一事上,除了发通告和打屁股,没有太多的作为。有几个问题:打虎的主体为啥没有公职人员?那些吃皇粮的哪里去了?临时行政措施的实施有没有落到实处?头一个问题,那些公职人员哪里去了?按《水浒传》第十三回的说法,同

为县级行政区的郓城县有两个都头,手下各有二十名携带器械的公职人员,或坐马弓手,或使枪头目,二十名辅助人员,合共有80人。阳谷县和郓城县相比,人员编制或有差别,就算砍掉一半,也有40人,从中分出20人去专门打虎,应该绰绰有余。如果有技术问题,可以请几个猎户做向导,进行专业指导。武装人员的战斗力总比两三个猎户加一班村民要强吧,但书中所言,打虎和这些公职人员却是半毛钱关系没有,实在令人诧异。其次,发通告,规定过冈时间,结伴过冈这些要求都没问题,关键是落实了吗?实际上,统共就这点靠谱的措施还没有具体和实质的监督,要靠酒店老板的良心和百姓的自觉,碰上武松这样的

硬汉就不管用了。吊诡的是,如若武松听话,也就没有打虎一事了,好事最终还是由不守规矩的人完成的。再退一步,若说这些公职人员是专职“捕盗”,分不出人来打虎,或者说打虎是“术业有专攻”的危险活计,外包括猎户更为妥当,那么打虎的费用应该由官府支出吧?抱歉,也不是,模式是猎户出人,上户出钱。武松打虎之后,众人抬了武松和死老虎直奔当地的一个上户家,当日安排客房,合具虎床。第二天一早众多上户又安排了一腔羊,一把酒管带武松。从虎患出现到武松打虎整个过程里,知县除了打猎户的板子和发通告,就只不过是问了问打虎的过程,赐了几杯酒。这县官也太好做了!连赏钱都嫌他人之慨,这一

千贯,都是当地上户凑的。知县做的最靠谱的一件事,就是利用手中的权力解决了武松的编制问题,“随即唤押司立了文案”,当日(即武松打虎之后的次日)便委武松做了一个步兵都头。概括起来,阳谷知县的管制方式就是:打板子、不出钱、不出人、拉拢人。从效果来看,知县的这些措施没什么效果,若有也不会有武松了。结论是,管制水平低,效果等于零!新的问题又来了,体制的张力是有限的,武松入编之后,若是又有了猛虎,武松还会不会去打?知县会不会让他去打?不打的理由也冠冕堂皇,武松你现在是国家工作人员了,打虎的事情还是由猎户们来做吧。(作者系深圳文化学者)



【儒林经济】

严监生夫妇说到底只是个“聚财奴”,聚得慢,散得快。

# 聚财奴的悲剧

王国华

吝啬鬼的典范,西方有巴尔扎克作品《欧也妮·葛朗台》中的葛朗台,中国有《儒林外史》中的严监生。严监生的故事因为被收入中学课本而家喻户晓;临死前,他看着桌上点着一盏灯,把手从被单里拿出来,伸着两个指头。大侄子问他,莫不是还有两个亲人不曾见面?二侄子问他,莫不是还有两笔银子找不到?均被否决。妻子赵氏说,你是为那盏灯里点的两茎灯草,不放心,恐费了油,我如今挑掉一茎就是了。严监生点一点头,方才断气。人之将尽,只关心这点小事,不是吝啬是什么?但转念一想,很多人临死前交代交代那,样样都不放心,而严监生是否因为一生问心无愧,且万事都无挂碍,才会没事找事地专注于灯草?

严监生本名严致和,书中交代他家中足有十多万银子。这些钱是怎么来的呢?严监生如是说:“我家还有几亩薄田,逐日夫妻四口在家度日,猪肉也舍不得买一斤,每当日小儿子要吃时,在熟切店内买个钱的哄他就是了。家兄(严贡生)寸土也无,人口又多,过不得三天,一买就是五斤,还要白煮稀饭。上顿吃完了,下顿又在门口熬鱼。当初分家,也是一样田地,白白都吃穷了。而今端了家里梨花椅子,悄悄开了后门,换肉心包子吃。”严监生病中不肯吃人参等补药,再加上临终前要求去一根灯草等细节,可判断他的钱是省出来的。他的苛刻只是对自己,对别人大气着呢。我们来列举一下。严监生一出场,他哥哥严贡生就捅完篓子跑路了,差人找他来解决问题。为了摆平哥哥的官司,他拿出十多

两银子(这够他买多少根灯草啊)。严监生有个小妾赵氏,给他生了一个儿子。正妻王氏病重,随时可能去世,他想起赵氏扶正,明的理由是免得将来再取正妻虐待儿子。暗的理由可能是他偏爱赵氏,也可能是要给亲生儿子一个嫡出的名分。从他和赵氏角度看,这都无可厚非,但在这件事上他花了不少钱。首先要摆平王氏的两个哥哥王仁和王德。这二位都是读书人,讲起道理来一套一套的,钱少了肯定不行。刚提到扶正一事,二王紧皱着脸不说话,后来严监生拿出两封银子来,每位一百两,并承诺王氏过世后她的一些首饰也要留给两位哥哥。二王欣然同意,又转回头来力劝妹夫扶正赵氏,还给严监生出主意:“有我二人作主。但这事须要大做;妹丈,你再出几两银子,备十几席,将三党亲戚都请

来,趁舍妹见你两口子同拜天地祖宗,立为正室。谁人再敢放屁?”严监生便又拿出五十两银子来。王氏死后,二王的老婆趁乱将衣服、金珠首饰乃至赵氏办礼时戴的赤金冠子都劫掠一空。接下来,修斋、理七、开丧、出殡,总管用了四五千两银子。不仅严监生大方,两任妻子也够大方,王氏活着的时候,严监生把每年放债收回的三百两利息给她当私房钱。逢年过节,庵里的尼姑,卖花的老婆婆、弹三弦琵琶的女瞎子,纷纷找上门来,谁都不会空手回去。王氏自己省吃俭用,经常接济穷亲戚。赵氏也是如此,她尤其感激“成人之美”的王德王仁,收了新米要给他们每家送两石,腌冬菜每家也是两石,火腿每家四只,鸡鸭小菜不算。在整理王氏遗物时,严监生和赵

氏发现了她积攒的五百两银子,立刻决定拿出一部分来送给二王,作为他们到省城参加乡试的盘缠。而在严监生病逝后,赵氏更是给了严贡生二百两纹银的孝敬,严贡生的五个儿子也分别得到了各种赠与。这种花钱方法,不说如同流水吧,但起码也称得上大方得体。但这又能怎么样呢?大伯哥哥严贡生欺压寡妇赵氏时,所有人等均成旁观者,“两位舅爷王德、王仁,坐着就像泥塑木雕的一般,总不置一个可否”。严监生夫妇哪里是什么守财奴,说到底只是个“聚财奴”,聚得慢,散得快。聚财需要个狠劲儿,守财更是。做人做事不够狠不够黑,没人怕你,随时可以敲你,有了事也没人替你说话。最后什么结果可想而知。(作者系深圳作家)