

知识产权保护与中国可录光盘产业的发展

Protection of Intellectual Property Rights and Development of China's CD-R Industry

王世勇 戚昌文

(华中理工大学知识产权系 武汉 430074)

从 70 年代初兴起至今, CD 系列光盘给人们的生活增添了许多色彩, 但同时也产生了诸如盗版音像制品等侵犯知识产权的行为。在知识产权保护问题上, 我国多次受到了以美国为首的西方国家的指责。1991 年 5 月 26 日, 美国无视我国在知识产权保护方面取得的明显进展, 把我国列为没有对美国知识产权提供充分有效保护的“特殊 301 条款”重点国家, 指责我国对计算机软件、音像制品的版权保护不力, 给美国造成巨额损失, 并扬言进行报复。1994 年 6 月 30 日, 美国又一次将我国列为“特殊 301 条款”的重点国家。1996 年 6 月 30 日, 美国第三次将我国列为“特殊 301 条款”的重点国家。其间, 中国最大的光盘生产基地先科集团于 1995 年 3 月停业整顿, 学习有关知识产权的法律法规, 同年 10 月与美国华纳公司签署了有关版权的合作协议。鉴于这种形势, 国家加强了对 CD 光盘生产设备的监管, 规定所有类的 CD 光盘的生产设备(包括 CD-R 等可录光盘)的进口必须经过国家新闻出版署和中宣部的审批。国内可录光盘企业的发展因此受到了很大的冲击。

一、我国 CD-R 光盘的发展历程

CD-R 光盘是一种可记录一次的存储光盘, 通过专用的 CD-R 刻录机或 CD-R/W 刻录机(该种刻录机可用做 CD-ROM 光驱, 目前已经得到普遍应用)可将 CD-R 光盘记录成各种格式的光盘。记录后的光盘可以用电脑光驱(数据格式)、CD 唱机(音乐格式)、VCD 影碟机(音像 VCD 格式)等播放。因此 CD-R 光盘既可用作计算机文档信息数据的存储, 也可用来保存家庭音像、照片等资料, 有着非常广大的市场。CD-R 光盘兴起于 90 年代初, 其后市场需求逐年增长。1998 年, 全球 CD-R 光盘的需求量约为 5 亿片, 而生产能力只有约 4.5 亿片, 行业前景非常光明。

国内最早介入 CD-R 光盘领域的是先科集团。

先科在 1994 年就开始了可擦写光盘的预研工作, 最初关注的是 MO 磁光盘产品。1995 年 4 月成立了先科数字光盘有限公司, 致力于在以 CD-R 光盘为主的光存储领域发展。同时期, 国内介入 CD-R 光盘行业领域的还有中农信广州盘古有限公司、广东佛山音像出版有限公司等企业。

先科数字光盘有限公司成立后, 于 1995 年底与瑞士 4M 公司签署了有关生产设备的购买合同。因为当时正逢中美知识产权谈判的高峰期, 所以进口许可的批文迟迟未能审批下来。一直到 1996 年 11 月, 在经过多轮高层公关后, 先科数字光盘公司才拿到设备的进口许可批文, 于 1997 年 1 月开始生产。其它厂家获得设备进口许可批文的时间更晚。

CD-R 光盘生产设备的进口许可制度现在依然存在, 到 1999 年为止, 国内 CD-R 光盘的生产厂商仅有先科数字光盘公司、广东佛山音像公司、清华同方光盘、上海光盘工程中心等几家, 总共不到 10 条生产线在运转, 并且每家的生产都没有形成规模, 也几乎没有赢利。

下面简单对比分析一下大陆和台湾 CD-R 光盘产业的发展状况。

1994 年到 1996 年初, CD-R 光盘还处于投入期, 大陆企业于 1994 年底开始 CD-R 光盘项目的预研工作, 此时走在了大多数台湾企业的面前。由于诸多因素(如设备进口许可), 此阶段大陆企业并未有实质性投入, 台湾仅有个别企业有小量投入。

1996 年初到 1998 年初, CD-R 光盘进入成长期。大陆企业有资金投入, 但由于设备进口许可以及财力等因素, 生产一直没有能形成规模。台湾的企业在这一阶段却一直在不停地迅速扩大规模, 并且取得了较好的规模效益。例如在 1997 年度的华人企业 100 强中, 就出现了以 CD-R 为核心业务的新面孔——台湾莱德科技和 CMC 股份有限公司。

1998 年后, CD-R 光盘产品进入成熟期。大陆企业仍然没有能形成规模, 而台湾的企业已占据全球 CD-R 产量的 40%。即便如此, 目前 CD-R 光盘的市

场容量仍然很大,大陆的企业依然有发展空间。先科数字光盘公司由于规模很小、成本较高,因此价格高于台湾的 CD-R 光盘,但从销售业绩来看,该公司从 1998 年到现在一直保持着零库存。

二、进口许可对我国 CD-R 光盘行业的影响

我们先看看先科数字光盘公司的情况。先科在 1995 年底就与瑞士 4M 公司签订了 CD-R 制造设备的购买合同,由于许可批文的限制,该公司的设备迟迟无法进口。1996 年 9 月,设备进口后被迫存放在海关保税仓库监管,等待进口许可批文,直到 1996 年 11 月,批文才审批下来。通过一段时间的安裝、调试和生产质量爬坡,1997 年 2 月开始稳定生产。此间的诸多因素导致先科数字光盘公司延误了市场近 1 年时间,而恰恰在这段时间里,CD-R 光盘的价格变化非常巨大。

1995 年底时,CD-R 光盘在国际市场供不应求,每盘价格高达约 10 美元。1996 年,在国内企业等待设备进口许可批文的时候,国际上许多公司纷纷加入到 CD-R 行业,其中以台湾最为突出,到 1996 年底时,台湾已有近 10 条 CD-R 生产线。同时,CD-R 光盘的价格开始下滑,到 1997 年 1 月,CD-R 光盘的出厂价格降到每张盘 5 美元。

其后台湾厂商如 CMC、莱得科技、巨擘等纷纷注资扩大生产规模,规模扩大带来市场供给的加大又进一步加剧了 CD-R 光盘的价格下滑。到 1997 年 3 月,CD-R 光盘的出厂价格下跌为约每张盘 2 美元,1997 年 5 月 CD-R 光盘的出厂价格进一步下滑跌破每张盘 1 美元。此时,台湾的厂商仍然在继续扩大规模,截止到 1997 年 7 月时,台湾的 CD-R 生产线已多达近 40 条,CD-R 光盘的出厂价格也已基本稳定在每张盘 0.7 美元。但此价格对于小规模生产的公司(如先科数字光盘只有一条生产线)而言是非常残酷的,公司几乎不可能有赢利。

让我们再看看和先科同步的国内其他企业。

广东佛山南方音像出版公司和先科是同时拿到 CD-R 生产线设备的进口许可批文的,但由于技术、市场等方面原因生产线迟迟未能投入生产,直到 1998 年才开始正常生产。广东佛山南方音像出版公司几乎已没有发展空间。中农信广州盘古有限公司的 CD-R 设备进口许可一直未能审批下来,其 CD-R 生产设备长期存放在瑞士的设备制造商厂房里,后来因诸多原因被迫低价拍卖,损失严重。

从上述国内国外企业情况的分析来看,国家光盘生产设备的进口许可证监管规定对 CD-R 光盘行业的影响主要有以下两点:一是由于进口许可的存在,导致国内企业切入市场的时间晚了近 1 年,错

过了 CD-R 光盘行业的高利润时期;二是国家对 CD-R 光盘生产设备审批较为严格、谨慎,影响了有实力的国内企业形成规模,无法获得规模效益,缺乏市场竞争能力。

三、政策分析

保护知识产权是一场激烈的国际经济斗争。美国等西方发达国家在知识产权方面占有优势,故他们强调保护知识产权。目前国内音像出版行业有许多不法商家,他们侵犯知识产权的行为受到了政府的严厉打击。1996 年国家执法机关罚没了 20 多条非法地下光盘生产线,并对其中的主要当事人进行了相应的法律制裁。在加大执法力度的同时,国家对同类光盘生产设备的进口审批也更加严格,由此波及到上述 CD-R 光盘行业。在光盘设备进口的监管方面,国家的初衷主要是针对用于生产盗版光盘的 CD 复制生产设备,因此我们认为应区别对待生产 CD 光盘和 CD-R 光盘的制造设备,原因如下:

1. CD-R 光盘是一种可记录光盘,本身并无内容,作为存储介质就象纸张一样。打击非法出版行为的对象应是“印刷厂”、出版商,不应是“造纸厂”。

2. CD-R 光盘生产设备从技术上说是可以用来生产普通 CD、CD-ROM 等光盘的,但从经济上分析,用 CD-R 光盘设备来生产 CD、CD-ROM 是得不偿失的。普通的一条 CD 光盘复制生产线仅需 300 万人民币左右,而一条 CD-R 光盘生产线却需要近 300 万美元。因此从经济角度看,没有人会冒被罚没的风险用 CD-R 光盘设备去生产 CD、CD-ROM 光盘。

3. CD-R、CD-RW、DVD-R、DVD-RAM 等光存储技术今后将取代磁记录成为信息行业的主要存储技术,国家对这一新兴的产业应该大力扶持,在政策上给予相应的优惠措施,放宽对其进口设备的审批。

四、对策分析

从技术发展的角度来看,国内外许多专家都预言在 21 世纪光存储技术将逐步取代磁记录成为信息行业的主要存储技术,因此光存储产业在 21 世纪的前景将非常光明。CD-R 光盘仅仅是光存储技术应用的一种产品,现已出现了 CD-RW、DVD-R、DVD-RAM 等下一代产品。总结国内企业在 CD-R 光盘发展中的经验、教训对国内光存储产业的发展具有现实的指导意义。

综合目前 CD-R 光盘的行业情况和国家的有关设备进口许可批文的政策限制,对诸如 CD-R、CD-RW、DVD-R、DVD-RAM 等产品的光存储产业,提

(下转第 53 页)

洲设计的,但是为了适应中国市场,又研制出带有卡拉 OK 功能的外围电路。欧洲人不唱卡拉 OK,在欧洲是无法作出这种针对中国市场的设计的。外商投资企业设立 R& D 机构之后,会为我国带来更多技术。总之,外商投资企业的目的只是“利润”两个字。市场的规模与其利润紧密相关,蛋糕足够大他们才会来中国;市场越大,外商投资企业在我国才会卷入得越深,带来的技术也越多。

此外,外商初涉某一行业的中国市场时,所占据的市场份额很低。在投资的这个阶段,不确定性高,风险大,前景不明朗,外商抱有一种试探性的态度,一般不会带来先进技术;但随着外商在我国生产经营的进一步深入,带来的技术会逐渐增多。

但是,为什么曲线过了峰值之后又变为减函数?原因有以下 3 点。

(1) 跨国公司来到异国他乡竞争,面临许多不利因素,诸如政治上的、经济上的、文化上的、法律上的困难和问题;跨国公司赖以生存和用来竞争的就是它们的独占优势——技术优势。当初,他们转移技术的目的只是为了占领市场,但同时又有一种矛盾的心态,担心技术这把“口袋里的钥匙”被偷走,丧失生存的基础。一旦他们拥有足够的市场,可以左右市场之后,他们转移技术的目的就基本达到,接下来为了维持自己的竞争优势,将对技术实行更严格的控制与保密。

(2) 跨国公司在海外经营中常常希望延长技术的生命周期,一旦他们牢牢地掌握市场之后,就觉得没有必要拿出最新的技术,宁愿输出在本国行将淘汰而在技术输入国还算先进的技术;除非迫不得已,跨国公司绝不愿意因为推出新技术而打击自己在市场上立足已稳的旧技术,他们希望每种技术都得到充分利用。

(3) 任何公司一旦形成垄断力量,必将压制竞争;而没有竞争的压力,公司本身必将固步自封,减弱创新的动力。

三、“市场换技术”模型

前面我们已经得出“行业中外商投资企业占中

(上接第 61 页)

出如下建议以供参考。

1. 建立相应的产业联盟,代表企业利益就产业发展与国家决策部门沟通,及时提供相应的参考建议和措施,便于国家制定相关政策。

2. 国家对光盘设备进口的监管是针对用于生产盗版光盘的 CD 复制生产设备的,对 CD-R、CD-RW 以及 DVD-R、DVD-RAM 的制造设备则可以放宽甚至

国市场的份额”和“行业国内最高技术水平”之间的函数曲线关系,根据本文第一部分的分析思路,这就是我国“市场换技术”成果与让出市场份额之间关系的第一级近似曲线。进一步,如果把让出的市场份额本身作为代价,就可以得出“市场换技术”的第一级近似模型(如图 2 所示),以此把握“市场换技术”的得失与应对策略。

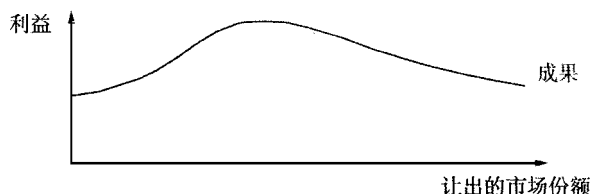


图 2 “市场换技术”模型

由上述的模型可以得出以下两条根本性的结论:

1. 以市场换技术在一定范围内是有效的。

观察本模型,可以发现如果一点不让出市场,虽然没有代价,但也学不到多少比较新的技术。这是因为,对外商投资企业而言,由于技术市场的不完善,他们不愿将最新技术创新成果放到企业外部的市场上来,使我们难以购买到最新技术创新成果。只有通过让出部分本国市场,既让外商投资企业将技术控制在其内部,同时又在我国使用,带动我国的技术进步,这才是更现实可行的。因此,让出部分市场是学习先进技术的一个有效途径,闭关锁国是没有前途的。虽然有不少人质疑我国“市场换技术”的效果,但是无论如何,我国工业企业的技术水平还很低,“市场换技术”在一定范围内还是可取的。

2. 让出的市场份额必须要有限度。

前面已经分析过,一旦外商投资企业控制了某个行业的中国市场之后,就会进一步加强对新技术的垄断。从模型可以看出,一旦让出的市场超过一个极值之后,引入的技术反而减少;随着让出市场的增多,付出的代价还在继续上升,因此必须采取相应措施,把外商投资企业占有中国市场的份额控制在适当的范围。

(责任编辑 孙立明)

取消进口许可。

3. 对有实力,有良好信誉的几家大企业给予大力扶持,取消其进口设备的限制,但对企业经营行为可由行业联盟监督。

4. 为防止不法企业用批文进口设备从事盗版光盘的生产,应加大执法力度,通过法律的手段来保护知识产权,打击盗版。(责任编辑 孙立明)