□记者 王强

诺基亚与高通再演专利战

专利诉讼已经成为争夺谈判砝码的战术手段

3 月19日,全球最大的手机制造商诺基亚宣布,在德国曼海姆法庭和荷兰 Hague 州法庭起诉高通公司,要求法院宣布美国高通公司部分专利过期。诺基亚在声明中表示,已请求法院判决,在欧盟市场销售的德州仪器芯片组所采用的高通专利过期。高通与德州仪器于2000年达成了交叉授权协议。如果获法庭支持,高通将被禁止在欧洲向采用该芯片组的诺基亚手机征收专利。

众所周知,高通公司占据着全球 CDMA 芯片市场90%的份额,不仅拥有 CDMA2000技术标准,而且拥有 WCDMA 技术约30%的专利。因为控制着众多核心技术,这家年轻的公司稳居手机产业链中"标准出售者"的位置。诺基亚和高通之间一直因为专利权而纠纷不断。1998年,高通在美国与欧洲申请一项 CDMA 的关键技术专利,诺基亚立即提出异议,高通不惜一切代价与诺基亚打了三年的官司,最终以互相授予专利许可协议保住了这项专利权。

目前诺基亚同高通执行的专利授权协议就是1998年那场纠纷的结果。双方曾在2001年续约,专利授权协议截至2007年4月到期。如今双方的协议马上就要到期,在专家看来,2007年以后将是3G市场高速发展时期,3G标准知识产权费的多少,决定着电信巨头们运营成本的高低,并且直接影响到各自的市场竞争力。因此,诺基亚与高通的新一轮纠纷也就不可避免的发生了。

从CDMA2000到WCDMA,高通一直位居产业价值链条最高端,任何公司要赚CDMA的钱,不管是硬件生产还是网络运营,都必须首先拿到高通的授权,而获得授权的起码条件,就是付给高通6%左右的知识产权使用费。

2005年10月, 诺基亚联合 Broadcom、爱立信、NEC、松下和德州仪器等六家公司向欧盟提起申诉,请求欧盟就高通在3G移动技术基本专利授权方面的"反公平竞争行为"展开调查,6家厂商认为高通为 WCDMA 标准基本专

利收取的版权费用过高。

2005年11月,就在诺基亚等6家公司针对 高通在欧洲提起反垄断诉讼后不久,高通向美国 圣迭戈联邦法院提起诉讼,指控诺基亚在美国销 售的手机侵犯了该公司的11项专利。2006年5 月,高通再向英国法院指控诺基亚侵犯其两项专 利,希望法院禁止诺基亚在英国销售专利侵权的 手机,并要求诺基亚对已售手机做出赔偿。

双方你来我往展开诉讼拉锯战。2006年8月,诺基亚向美国特拉华州法庭提起诉讼,要求法庭责令高通依照全球专利授权准则行事。而此前高通曾向美国国际贸易委员会进行投诉,要求禁止诺基亚在美国出售侵犯了高通专利的手机产品。

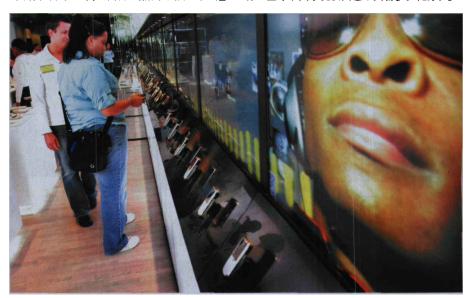
北京水清木华研究中心电信市场研究事业 部高级分析师沈子信认为, 诺基亚在欧洲起诉高通, 只是双方专利纠纷的一个延续。他说"这一系列的纠纷, 双方显然并不对法律上的意义 和结果抱多大期望, 更多的是多增加一些讨价还价的筹码, 对于诺基亚来说更是如此。"

专家认为,诺基亚在此时状告高通,也是为 了赢得一定的舆论和同样需要给高通支付高额 专利费的相关厂商的支持,增加谈判力量。从短 期收益看,在其他方面很难有成本压缩的空间的情况下,专利费无疑成为可以压缩成本的重点。从更深层次看,诺基亚更希望在未来3G时代与高通争夺更多的专利话语权,最大限度上不再受制于这条"标准大鳄"。目前,诺基亚在CDMA领域拥有的版权和知识产权数居第二位,仅排在高通之后。

但诺基亚在技术标准领域与高通一较高下谈何容易。沈子信认为,在2G时代,高通就先行一步,把当年不为业界看好的CDMA做成了3G的主流标准,占领CDMA专利这块"高地",已经让很多CDMA的关键技术无法绕开高通。

值得注意的是,从两年前,高通就开始在4G技术标准上大展拳脚了。2005年8月,高通以6亿美元收购Flarion技术公司,这是高通历史上最大的一次收购。Flarion技术公司一直致力于OFDMA(正交频分多址)技术的开发,而这种技术被认为是4G时代的代表技术。

"从长远看,如果诺基亚等下游厂商只是希望降低授权专利费,那双方的纠纷很可能仍是通过协商来解决。"沈子信说,"而如果想撼动高通这个技术标准大鳄的地位,即使像诺基亚这样的全球最大手机巨头也不具备多少优势。"》



Main Contents

APRIL 5, 2007

Cover Story

20 Deciphering China's Big Plane Project

It took a surprisingly short period of time from discussing Chinese big plane project to approving it. Under the firm state will, Chinese Ministries get a rare compromise to the Independent innovation approach. Then the problems are "what kind of big planes we are making" and "what mechanism we should take".

We should not only create a big plane having self-owned IPR, but also set up a new system, after the industry of China civil air transport was ruined by planned economy and weakened by many failures in competition. With regard to the constructers and people that have a dream of making big plane, how to realize the dream is decided not only by technology basement, industry technology and investment level, but also by our will, courage, marketing awareness and ability to survive

First

16 Sina Pursuits the Long-tail of Music

The web Portal, which recovered from Radio Services, have to increase exploring its own operation model

19 Patent War Between Nokia and Qualcomm Comes again

Patent lawsuits have been the chips of negotiation between Nokia and Qualcomm



Events

38 Investigation on Jianlibao's 10 Billion Financial Assets

When Zhang hai was fired three years ago, he said, "when spring is coming, flowers maybe wither." This address is suitable for his buying Industrial Bank and Ping An Insurance stocks when he steered Jianlibao

46 National Economy Securities at the Age of Globalization

Authorities Analysis 56 Deloitte:Seven key M&A issues in China

Industry 60 2007 New Lavoเ

60 2007 New Layout of Foreign-Capital Investment Banks

66 Vista: Narrowing Gaps between Dream and Reality?

Microsoft operation system Vista is a touchstone of digital home systems, and

revealed the future of software industry

73 Hybrid Car going and seeing

Developing Hybrid car increasingly is due to not only less petrol consumption, but also helping auto companies meet rigorous Emission Standard

Management

76 Management Changed by Internet

More and more companies are managed under global environments. The employee takes on many different roles. What challenges do management face resulting from the internet changed company operation process?

Company

82 Top Shadow boxer Toyota

It isn't easy to preserve, even if the easiest thing. That is what Toyota's success revealed

Column

45 Two Stock Masters in my heart