

华为三星专利大战发酵

或掀起行业对知识产权重视

“我们正在慎重评估此事件,并将采取适当措施来维护三星的商业利益。”5月25日下午,三星电子中国区针对华为公司宣布对三星发起专利诉讼事件向记者回应称。

北京时间25日凌晨,华为宣布在美国和中国提起对三星公司的知识产权诉讼。但同时,在接受记者采访时,不愿透露姓名的华为相关人士也传递出“对通过谈判解决争端持开放态度”信号。

事件仍在发酵之中,华为对向知名终端厂商收取专利授权费持进取态度,两个星期前与苹果达成知识产权交叉授权协议,向苹果收取专利费。而据上述人士透露,华为历史上并没有与三星签订过交叉许可协议。

目标是协议和赔偿

“诉讼是最后解决争议的方式,某些情况下也是一种常见方式。”华为上述人士向本报记者表示。

华为提起诉讼的两个国家中,中国市场是全球最大智能手机市场,同时是华为智能手机业务大本营,继而带动华为整体业务强劲增长。美国是全球第二大智能手机市场,过去受到美国政府排斥的华为智能手机业务在美国市场份额有限,近年来一直试图打开美国市场。

在多个场合,华为终端业务高管多次提出试图超越苹果、三星口号,在基础通信领域的强大专利优势,以及在终端领域持续巨额投入,为华为在市场竞争中运用专利战这把利刃提供了基础。据华为透露,其提起诉讼的内容,涉及4G标准专利以及和智能手

机功能相关的专利。

“这些专利对智能终端产品的用户体验和互联互通十分重要,对三星产品有很高的价值。”华为上述人士向记者表示。

不过,华为官方未将对三星的诉讼解释为通过专利战争打击竞争对手,而是将与三星达成协议并获得赔偿作为目标,“作为主要的移动通信标准必要专利权人,华为致力于在‘公平、合理、无歧视’原则的基础上进行专利许可”,“对没有经过许可就使用这些专利的公司来说,华为有权获得合理补偿。”

能打赢吗?

“这是一个起点,有可能掀起整个行业,甚至整个国家对知识产权的重视。”一位不愿透露姓名的某国产手机厂商高管25日在接受本报记者采访时表示。

去年以来,专利大战在手机行业中再次燃起。2015年3月,已退出手机领域的通信设备厂商爱立信在美国本土对苹果发起诉讼并申请禁令,涉及多项基础通信专利和手机专利,去年年底,双方达成和解。

投资银行ABC Sundal Collier的一份报告称,预计爱立信将在iPad和iPhone营收中收取大约0.5%的专利费。苹果每年支付给爱立信的专利费可能高达数亿美元。5月初,在未出现诉讼情况下,华为与苹果达成交叉授权协议。

不过,华为要战胜三星却并不容易。在通信基础专利领域,苹果难以和在通信标准贡献中占据主导的通信设备巨头抗衡,三星不仅在



基础专利领域有布局,在手机相关的半导体、屏幕、处理器、闪存领域也有较多布局。

“截至目前,华为公司拥有9800余件美国专利,其中有7400多件是通信技术专利,2200多件数字处理技术专利,这两项技术占其整个专利储备的98%。”智慧芽首席专利分析师贾郡在接受记者采访时表示。

“而三星公司的美国专利总数超过12万件,其中在半导体技术、通信技术的专利都超过3万件,数字处理技术专利超过2万件,此外,在存储技术、光学技术、显示技术的专利也都在1万件左右。”贾郡说。

根据北京大学互联网法律中心《互联网技术创新专利观察报告》,去年年底,三星集团在中国地区申请54991份专利,华为申请了53586份专利。

“华为势头比较猛,但三星反击它也比较容易,”上述国产手机厂商高管向记者表示,“专利往往是防守的工具,不是进攻的工具。很多时候,专利诉讼在企业宣传上起到作用,最终打不打得赢很难说。”

25日,三星电子知识产权中心副社长安承镐在接受包括在内媒体采访时暗示,可能

发起针对华为的反击,“不排除采取反诉等方式应对此次法律争端。”事实上,2012年,苹果在美国本土对三星手机发起专利诉讼“世纪大战”,而三星随后也在韩国本土、日本、德国发起对苹果的诉讼,整个诉讼旷日持久。

不过分析人士也认为,无论该事件结果如何,在全球品牌宣传上,华为已经先胜一筹。

“2016年,华为公司的手机销售目标为1.4亿部,其中中高端产品要占到55%。要实现这一目标,至关重要的一点是提升品牌知名度。通过在中美两国同时向三星电子发起专利侵权诉讼,华为公司可以达到这一目标。”贾郡表示,通过这次诉讼,可以帮助华为手机在全球摆脱“低端廉价”传统标签。

“随着手机市场逐渐饱和、竞争加剧,如果华为公司和三星电子达成专利交叉许可协议,还可以降低华为高端品牌手机在全球范围内侵权风险,如果双方能够达成共同开发协议,华为公司还可以从三星电子那里获得存储技术、面板技术的经验。”贾郡说。

(来源:第一财经日报 作者:吴丰恒 李娜)

创新种子何以“野蛮生长”?

——中关村“双创生态”调查

■ 宗焕平 赵仁伟 李峥巍

今年一季度,中关村国家自主创新示范区企业申请国际专利2284件,同比增长351.4%;申请国内专利13114件,同比增长14.6%。

在中关村,创新的种子何以如此“野蛮生长”?中关村科技园区管委会主任郭洪一语道破“天机”：“中关村已经步入创新创业服务3.0模式,继企业孵化器提供物业服务 and 增值服务之后,可为创业者提供全方位、个性化的服务。我们为创新的种子提供生态。”

为最有潜力的项目提供最专业的创投服务

“80后”总裁陈逸非怎么也没料到,4年之间,他所带领的“升哲科技”创业团队竟完成了一段加速跑;在美国、日本开设分公司,产品进入260列中国高铁,走进故宫博物院、国家博物馆,覆盖40个国家级风景区,更成为谷歌智慧城市的服务提供商……

陈逸非能够实现梦想,除了其团队自主研发的超低功耗蓝牙传感器这一核心技术,还离不开中关村得天独厚的技术孵化资源。“一项技术要被国际认可,有的长达十几年,在这里,我们只用了4年,很难想象。”

促成升哲科技“加速跑”的是微软公司

在中关村设立的“微软创投加速器”。“我们致力于为最有潜力的创新项目提供最专业的创投服务,包括人、财、策略、市场拓展等全方位优质服务。”微软创投加速器首席执行官罗斌说。

围绕物联网、云计算、人工智能等核心技术孵化,是微软孵化加速的特征。自2012年7月设立以来,微软创投加速器已加速孵化126家技术型创新企业,这些企业总体估值超过380亿元。

记者在中关村创业大街走访了解到,有别于传统的集中办公服务、地产物业型孵化器,近一大批科技产业巨头、专业服务机构、大企业高管等投身专业孵化服务,提升了双创服务专业水平。

例如,英特尔通过众创空间加速器给创客输出技术、产品、生态链、品牌等资源;36氪“氪空间”以联合办公空间为载体,孵化大量新企业;药明康德致力于打造涵盖“投资+知识产权+专业技术”等专业服务的开放式生物医药创新创业孵化服务平台……

创业者变身投资人:“多次创业”云涌中关村

在中关村开放、循环的创新生态中,创业已经成为一种基本的生存状态。在这里,二次创业、多次创业风起云涌。

“我自己创业已经27年了,尤其是经历了金山的创业期,整个过程非常艰难。10年

前创业最缺天使投资,那时候的创业要从零开始。”中关村连续创业者、小米科技创始人雷军回忆起当时创业的“短板”,和许多创业者一样他也渴求“天使”降临。因此,成功之后,雷军选择专心做天使投资。

如今,雷军与小米科技正从“创业者”转变为“循环生态”中的重要“投资者”,计划投资100家创业企业。他认为,创业者越多,投资者便越多,而投资者越多,成功的创业者则有可能越多,这形成双创、创投的良性循环,这是中关村的优势。

事实上,除了围绕创业投资的闭环,更有围绕人才的循环链条。郭洪说,一些跨国大企业抱怨人才流失率高,但这也为整个区域的创新生态提供了人才资源。于是,企业高管离职创业、大企业技术人才创业等成了中关村的新风景。

如今,中关村已经形成“金山系”“联想系”“百度系”等创业大军,推动着企业自我革新、不断超越。

营造“双创生态”,政府该做什么?

双创服务新模式形成既是市场加速进化的必然,也是政府不断创新管理方式、服务模式的结果。

在陈逸非看来,如果没有2013年夏天的一场中关村管委会等政府部门组织的创业者交流活动,升哲科技也很难进入微软创投

加速器的视野。罗斌说,若没有中关村区域的数十家加速器、孵化器、高校、人才生态,微软则很难发掘中国创新的一张张“名片”;联想之星总经理王明耀则认为,若没有政府规划、市场唱主角的“中关村创业大街”聚集资源,就不会有比肩美国“硅谷”的创业氛围。

近年来,中关村管理部门借力创新创业热潮,先后梳理、规划出了“中关村创业大街”“升级版中关村大街”“科技金融一条街”“知识产权标准化一条街”,以及即将亮相的“中关村智能制造大街”等等。其共同点是,聚合资源优势,降低创业成本。

同时,政府创新服务模式,便利创新创业。例如,把服务创业企业的多项政府服务“混搭”100多项市场专业服务等装进“创业会客厅”。2015年3月运营至今,创业会客厅共接待5815次创业咨询,为超过1200家企业提供专业服务,有514家创业企业通过窗口办理企业设立业务。

“推动创新创业,要厘清政府、市场和企业的关系。”郭洪认为,在这个过程中,政府不只是靠优惠政策,最关键的是要做生态。生态系统包括领军企业、高校院所、高端人才、天使投资和创业金融、创业服务、创新创业文化等六大关键要素,以及良好的市场、法制、政策环境。

“为创业者找人找钱找市场,这是生态才能做的事情。”郭洪说。

新松机器人:倾情打造“制造业皇冠顶端的明珠”

■ 王莹

走进位于沈阳市浑南区的一个静谧园区,几栋灰色楼房有序坐落,看不到众多工人身影,听不到机器轰鸣,闻不到器械的油味儿……难以想象,这里就是中国工业机器人诞生的摇篮、创造了中国机器人发展史上108项第一的沈阳新松机器人自动化股份有限公司。

16年自主创新路

玻璃橱窗内的洁净车间里,洁净机器人灵活敏捷地完成抓取、移动、放下等一连串精细动作;智能制造车间里,完全看不到工人身影,一台台移动机器人在地面上自由穿梭,自动避开障碍搬运、安装物品……新松公司现有包括工业机器人、移动机器人等五大类百余种机器人产品,是全球机器人产品线较全的厂商之一。

2000年成立公司,当时国外已经形成并且完整地占领了整个中国市场。中外实力相对比,一个是刚出生呱呱坠地的婴儿,而另一方已经是健康强壮的年轻人,个中艰辛不是三言两语可以说。

“你不给的东西,我会做得比你更好。”2007年美国通用在全球招标,新松一举拿下通用总公司的订单,引起轰动。“为什么新松取得这样

的成绩?因为我们从不敢懈怠,要不断研制出符合市场需求甚至走在市场前端的产品。”公司总裁曲道奎说,如今,新松机器人以绝对优势成为国内规模最大、产量最多、设备功能最齐全的智能移动机器人系统产品提供商,产品出口20余个国家和地区。

多年来,国外的洁净真空机器人对我国实行严格封锁,成为严重制约我国半导体设备整机装备制造的“卡脖子”问题。

新松中央研究院院长徐方带领10多人的技术团队不断钻研,到国内知名的半导体行业进行考察,做出多台样机。经过上万个小时的测试后,新松2009年终于实现真空机器人在客户中的初步应用。目前,新松洁净机器人已彻底打破国外同类企业在该领域的垄断局面,拥有国内市场50%以上份额。

助力传统制造业转型升级

以机器人主导生产在国外10多年前就开始应用。新松公司副总裁王宏玉说,自己2004年出国去看一家给沃尔沃生产车门的工厂,只看见两个工人在听音乐,所有的生产全是自动化完成。

“新松公司将以独特的产业模式,成为中国智造的助推器,产业转型升级的新引擎。”新松机器人自动化股份有限公司副总裁高

强说,“十二五”期间,新松公司产值每年保持30%以上的速度增长,位列全球第三。

工业机器人推动传统产业转型,服务机器人实现新经济增长点……高强说,促进机器人的应用,能提高东北工业制造的技术水平、工艺能力、生产效率和产品质量;促进机器人产业的发展,能优化东北地区工业制造的结构,有利于培育东北老工业基地新的经济增长点。

今年2月,新松与施耐德电气有限公司签署全面战略合作协议,双方将共同建立智能制造的生态系统和服务平台,首先围绕辽宁老工业基地百家企业提供快速转型和升级服务,进而面向国内其他省区企业提供服务。

人才培养方面,2015年,新松与东北大学签署战略合作协议,携手培养高端技术人才;今年2月,中德新松教育集团并购德国陶特洛夫职业学院,率先将德国双元制先进教育理念及办学经验引入沈阳,为企业输送优秀员工,解决企业高级技师和工程师人才缺口。

“三大变革”实现跨越发展

目前,新松正不断扩充自己的机器人家族成员,2015年全年新技术新产品研发共25项。智能讲解、送餐等服务型机器人技术领

先,应用广泛;自主研发的复合型机器人批量应用,国际首创;与京东合作正式进军电商领域开展智慧物流……机器人与生产生活的关系更加密切。

曲道奎说,放眼未来,新松将以“三个变革”面对机器人产业发展的历史机遇。

一是生产模式变革。新松正在建设一条年产万余台套工业机器人的数字化生产线,机器人零部件物流、整机装配、检测、喷涂、烘干过程都由机器人来完成,以最大限度降低生产过程对人工的依赖,保证产品的一致性和可靠性。

二是营销模式变革。新松位于上海浦东的机器人数字化体验中心,全面展示新松自主设计的新型现代化、数字化、自动化的综合生产系统,用户在现场可以进行亲身体验,能够方便直观地决定选择哪些技术和装备。未来,新松公司预计在不同区域率先建6—8个机器人数字化体验中心。

三是管理模式变革。建立集团化的技术、采购、财务、人力资源体系,制定资本运营战略、国内、国际市场的战略等,实现集团化、国际化发展。2015年,新松通过资本平台募集30亿元资金,完善新松在上海、青岛、杭州、重庆等区域布局,在全球范围内整合创新资源,并通过兼并重组,实现跨越式发展。

智能时代,北斗产业如何实现弯道超车?

■ 陆立军

“北斗菜”、北斗魔盒、北斗放牛、E暖家智慧养老、“宝贝在哪儿”、北斗时空表……随着穿戴设备、智能制造以及其他各种智能硬件的兴起,通过与新兴技术融合,“北斗”概念逐步清晰、物化。第七届中国卫星导航学术年期间,与会人士认为,智能时代为北斗产业提供了新的发展契机。

本届年会的主题为“感知,走向智能”,旨在推进北斗系统与新技术的融合发展,推动北斗系统更好地服务智慧中国建设。中国卫星导航系统委员会主席王力表示,通过卫星导航,聚焦感知,融网络、融数据、融终端、融产业,提供先进和泛在的时空感知能力;聚焦智能,加快科技成果向现实生产力转化,助力智能时代的到来。

智能时代,云计算、物联网、大数据和工业互联网等所共同形成的新市场正在酝酿形成新的带动力量,融合发展成为北斗产业的必由之路。在位置服务与移动互联网、物联网融合发展的趋势下,北斗更多是作为一种位置传感手段出现在终端产品中。

工业和信息化部电子信息司副司长乔跃山认为,过去依靠单点技术和单一产品的创新,正在向多技术融合的系统化、集成化创新转变,从技术到产品、从产品到平台、从平台到生态,产业链整体能力与生态环境完善成为决定竞争的主导因素。

智能时代背景下的融合,给北斗应用产业化带来了新的机遇。乔跃山指出,“天地一体、融合发展”态势日趋明显,卫星导航基础设施逐步融合集成进入新一代信息基础设施之中。北斗位置网(包括天基卫星和地基增强网)、蜂窝通信网、移动互联网、低功耗广域物联网这几大类网络正在完善兼容、融合和互操作机制,再与人工智能、大数据等技术结合,进而提供整体的智能感知解决方案。这种集成融合,将显著拓展卫星导航的应用市场,也将加速北斗产业链的成熟。

上海华测导航技术股份有限公司董事长赵延平表示,高精度卫星导航系统与移动通信的集成融合,是位置服务产业发展最重要的主流方向,也是行业升级的制高点。而高精度卫星导航与其他非GNSS的定位、导航、授时技术或手段的集成融合,是解决室内外无缝导航的必由之路。

与此同时,随着北斗地基增强系统建设加速推进,北斗高精度位置服务平台和特色应用服务也为北斗产业发展提供了新抓手。中国卫星导航系统管理办公室主任冉承其介绍说,我国现已建成覆盖全国的北斗地基增强框架基准站网,初步完成基本系统研制建设,正在进行广域实时米级和分米级,以及北京地区厘米级、后处理毫米级定位精度试验。

全国范围的高精度位置服务将极大提升北斗系统服务质量,满足政府、行业和社会对北斗高精度应用需求,创造差异化服务优势,加速推进北斗卫星导航应用与产业化。

“北斗+”与“互联网+”的深度融合也不断深化,越来越多的互联网企业开始进军北斗产业。本届年期间,由中国兵器工业集团公司和阿里巴巴集团共同出资设立的千寻位置网络有限公司发布了“千寻脚步”、“千寻知寸”、“千寻见微”等一系列高精度位置服务产品。其中,亚米级定位精度可以运用在手机、车载设备、智能穿戴等,厘米级则可应用于精细农业、自动驾驶、驾考驾培、无人机等领域。

千寻首席执行官陈金培说,千寻位置将通过高精度全国“一张网”,利用互联网运营模式整合产业上下游来推进高精度的应用。

可以预见,以用户体验为核心,与“互联网+”、大数据的融合将不断催生新市场、新业态。

北斗星通导航技术股份有限公司董事长周儒钦认为,未来室内外一体化无缝定位、可穿戴设备、智能硬件、机器人、无人系统等新需求不断涌现,导航产品性能提高,高精度产品成本降低,二者将相互融合。当前由于设备功耗、体积、电池等问题,造成可穿戴产品续航力不足,当前仅对于终端的持续优化已经无法满足高密度运算和低功耗场景的新需求。

据介绍,北斗星通正积极推进“云+IC”商业模式,云端运用大数据、云计算等手段提升处理和控制能力,终端提升感知能力,综合通信、传感、导航等多种感知技术,简化设计实现超低功耗,提升用户体验。

北斗业内人士表示,北斗与美国GPS相比尚有差距,要充分抓住智能时代的机遇,以北斗全球系统建设为契机,通过融合发展,实现弯道超车、换道超车,打造竞争优势,努力推动北斗成为中国制造的新名片。

