



# 李俊慧谈汽车厂商通信专利许可：华为与诺基亚“扳手腕”，谁主沉浮？



文/新浪财经意见领袖专栏作家 李俊慧



## 引言

扳手腕。

3.78 亿辆，其中汽车 2.87 亿辆。

这是公安部发布的截至 2021 年 3 月的全国机动车保有量数据。

放眼全球，早在十年前（2011 年），就有机构发布数据称，全球汽车保有量突破 10 亿辆。

据此测算，在加速到来的物联网或车联网时代，如果全球汽车的保有量保持在 10 亿辆水平，每辆汽车需要为通信技术或物联网技术支付 10 美元的专利费，那么，整个汽车市场的通信技术或物联网技术的专利费规模可高达 100 亿美元。

面对庞大的市场潜力和商业前景，不仅诺基亚、夏普、高通等老牌通信巨头虎视眈眈，就连华为、OPPO 等国内厂商也都蠢蠢欲动。

这厢诺基亚与戴姆勒达成和解协议，那边华为与大众汽车集团的一个供应商达成专利许可协议。

一时间，汽车厂商或汽车厂商的零部件供应商，纷纷投入通信技术厂商们的“怀抱”，提前化解可能存在的通信技术专利许可风险。

对于通信技术厂商来说，一场以汽车厂商或汽车厂商零部件供应商为目标对象的专利许可大战，已经悄然打响了。

其中，最具争议且左右市场走势的焦点有二：其一是许可单元是以整车来计算，还是以零部件来计算，其二是许可费用确定的方式，是以固定金额为准，还是以特定费率为准。

围绕这两大焦点问题，诺基亚和华为似乎有“分道扬镳”之嫌，形成了泾渭分明的两大路线或两股力量：诺基亚在推动与汽车厂商直接的专利许可，而华为则从零部件厂商下手推进专利授权。

许可单元确定：整车或零部件，这是一个问题



一辆传统汽车，司机在驾驶位置装个支架，放上智能手机，开启高德或百度导航，也算是一种“智能驾驶”场景。

而在智能汽车里，可能有个专门的装置单元或几组装置组合，既可以实现基于 GPS、北斗等的定位导航，还可以实现与手机甚至是其他车辆等设备的通信联络。

更重要的是，智能汽车还能进行大量人工智能的计算和处理，通过类似多阵列雷达等实现车路协同式智能驾驶或自动驾驶。

因此，在对智能汽车的通信技术专利许可中，自然会产生两种认知，一种是认为特定零部件使用了通信技术，一种是认为整车全方位使用通信技术。

而这也是智能汽车的通信技术专利许可，是“以整车为单元进行许可，还是以零部件为基础进行许可”两个争论或模式的产生根源。

目前来看，诺基亚更倾向于整车方式进行专利许可合作，也就是直接与汽车厂商签署专利许可协议。

这从诺基亚已经与汽车厂商签署的专利许可协议可见一斑，也可以从诺基亚对戴姆勒股份公司（以下简称“戴姆勒”）专利诉讼的围追堵截得到佐证。

2019年3月，因涉嫌专利侵权，诺基亚将戴姆勒先后诉至德国慕尼黑、杜塞尔多夫和曼海姆地方法院。

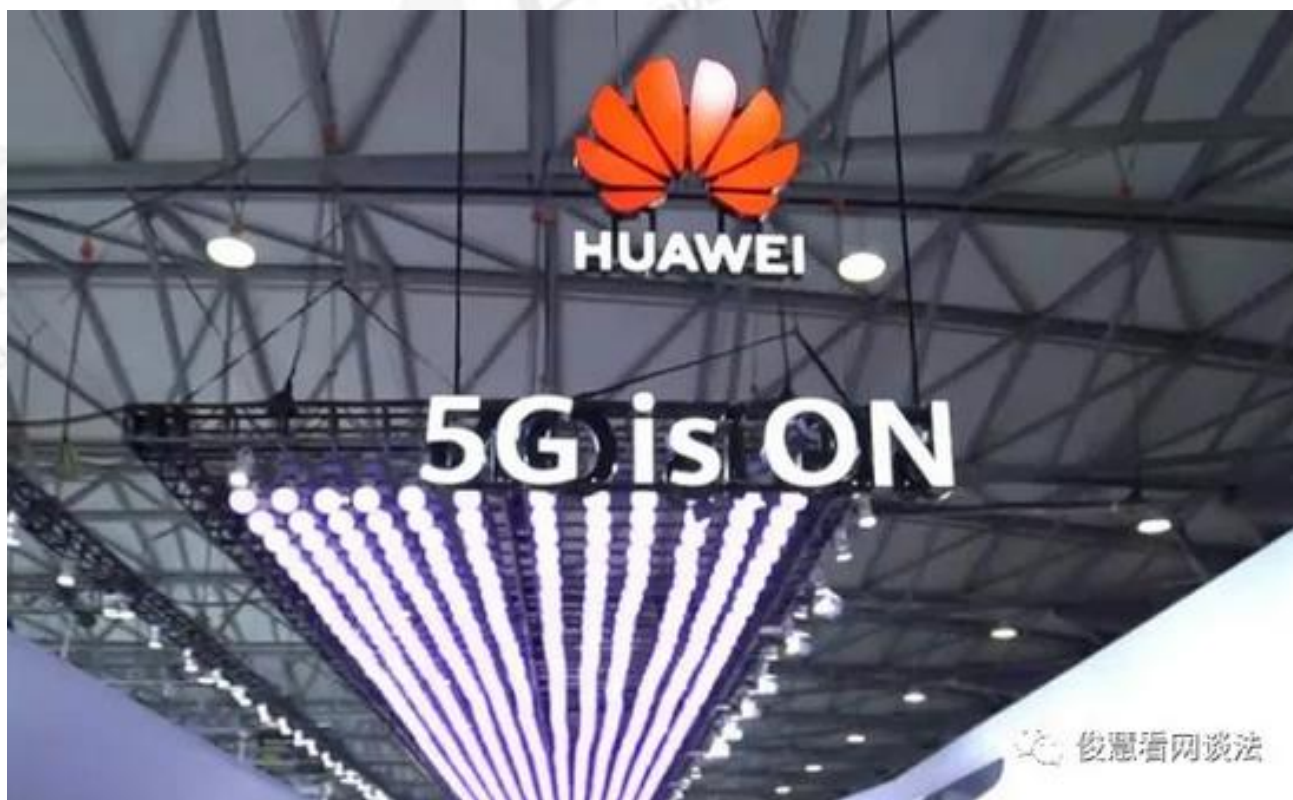
2019年3月，戴姆勒以诺基亚在汽车通信相关专利许可领域涉嫌垄断，向欧盟反垄断监管机构进行投诉。

2020年8月18日，就诺基亚诉戴姆勒专利侵权一案，德国曼海姆地方法院判决戴姆勒败诉，认为戴姆勒侵犯了诺基亚的专利，戴姆勒为此应支付罚金。

2021年6月1日，诺基亚和戴姆勒分别宣布，两家公司的全球专利诉讼达成和解协议，结束了双方之间长达两年多专利许可争议。

按照双方签署的专利许可协议，诺基亚将向戴姆勒授权移动通信技术。

供应商不满意：在诺基亚失之东隅，在华为收之桑榆



文 俊慧看网谈法

大陆集团是一家德国汽车零部件供应商，主要负责生产汽车零部件，为戴姆勒生产自动驾驶控制单元，提供界面控制和 GPS 服务以及蜂窝通信。

在诺基亚四处发起诉讼围剿戴姆勒时，大陆集团颇为不满。

大陆集团重要的产品之一是远程信息控制系统 TCU (telematics control units)。而汽车 TCU 涉及到与移动通信，内部需要安装网络接入设备 (NAD)，NAD 要上网就必须与手机一样安装基带芯片。

大陆集团认为，它们可以和诺基亚直接达成专利许可，但诺基亚提供的专利许可报价应该遵循“公平合理非歧视” ( Fair Reasonable and Non-discriminatory, 或简称为 FRAND) 原则。

因此，在早期诺基亚和戴姆勒因专利许可“大打出手”时，大陆集团可谓冲在了“第一线”。

2019年6月12日，大陆集团请求美国法院通过一项临时禁令动议，针对诺基亚提出反诉禁令，要求美国法院禁止诺基亚进一步在德国针对大陆集团客户戴姆勒提起的专利侵权诉讼。

2019年7月9日，诺基亚则向慕尼黑第一地方法院提交了禁止大陆集团申请任何反诉禁令的申请（anti-anti-suit-injunction）。而这也成为德国法院发布的第一起反诉禁令的案件。

2021年1月26日，大陆集团宣布，向美国特拉华衡平法院起诉诺基亚。要求其基于FRAND条款授予大陆标准电信专利许可。

事实上，大陆集团与诺基亚之间的专利许可纷争，也是当前汽车厂商与通信技术厂商之间专利许可模式焦点争议的直接体现。

如果按照诺基亚设想的整车许可模式，比如，每台车收取15美元，与每台的售价相比，是非常低廉的。

如果是按照一定费率计算，除非费率足够低，否则，基于汽车零售价计算也是一笔不小的数字。

还有一种思路是，按照以零部件为计算标准。

众所周知，一辆汽车涉及的零部件数量众多。其中，以大陆集团等为

代表提供 TCU 部件厂商来说,如果每个部件按照 15 美元收取专利许可费,那么,显然是昂贵的。

如果是以固定费率来计算,因为零部件的整体售价更低,零部件厂商也是乐见其成。

从这个角度来看,诺基亚如果希望在汽车厂商上实现通信技术专利许可收益最大化,就必须与汽车厂商达成直接的专利许可,而不是与其零部件供应商达成许可。

而从汽车来说,如果需要控制通信技术专利许可成本,性价比最高的模式莫过于零部件厂商出面解决所有的专利许可问题。

### 3

进军汽车领域：华为顺应厂商提供零部件许可方案



**预览已结束,完整报告链接和二维码如下:**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_32786](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_32786)

