

“一网打进” Avanci 专利池的许可费收费和运营模式

张浴月

由于专利运营平台 Avanci 在德国、美国攻营拔寨，连续拿下戴姆勒、福特等头部车企，汽车行业从上游零部件供应商到下游整车制造商均感到寒意阵阵。

本文旨在全面介绍 Avanci 推出的面向汽车行业的专利池许可费收费和运营模式，以及对于实施人采取的诉讼战术。

（一）Avanci 专利池概况

Avanci 是目前国际上向汽车行业发许可证的 3 大汽车专利池中的最具进攻性的专利运营平台。其成立于 2016 年，总部位于美国德克萨斯州达拉斯市，包括创始成员爱立信、高通、KPN（荷兰皇家电信集团）、中兴通讯和 Interdigital（交互数字）等 IT 巨头。其对外宣称“提供一个公平、合理、固定的透明化费率，允许制造商一次性获得无线通信产品生产开发所需的技术许可”。

（二）Avanci 专利池的许可人和许可的 SEP

Avanci 的汽车专利池的专利许可人数量已经达到 49 家¹，在 3 大汽车专利池中许可人最多，所拥有的 SEP 据称占整个 SEP 数量的 50%。

（三）Avanci 专利池的许可费概况

从 Avanci 已公布的 2G-4G 通信标准必要专利的许可费上看，主要分成以下三档：

汽车许可定价

仅限紧急电话 每辆车 3 美元

3G (包括 2G 和紧急电话) 每辆车 9 美元

4G (包括 2G/3G 和紧急电话) 每辆车 15 美元

Avanci 为汽车工业和其他物联网垂直产品带来可预测性、透明度和简单性。

Avanci 承诺在整个专利池的所有专利的最高价格是 15 美元。并宣称在 2022 年内即将推出 5G 许可证，并且 5G 价格不会实质上高于 4G 的价格，绝对不会高到 2 倍甚至 3 倍。

(四) Avanci 的许可模式被诟病的地方

Avanci 不做 SEP 的必要性审查，这一点不像音视频标准专利池 HEVC Advance。

但是 Avanci 最受诟病的地方是不够透明。它不公开 SEP 清单，也不公开 SEP 与被控侵权产品的权利要求对照表 (CC 表)，这导致许可谈判不够有效率，因为同样的专利将会在不同谈判主体之间反复讨论。这种不透明也被诟病使得谈判双方信息不对称。

Avanci 主要许可人高通对上述问题的解释是：专利资产组合 (patent portfolio) 就像一个动态变化桶，不断有新的专利进来，被无效或过期的专利“漏”出去。因此，从统计学意义上讲，做必要性审查和给出清单没有意义。此外，CC 表的制作极其耗时耗力，且经常处于保密义务下。实际情况是在许可方和被许可方签订了保密协议 (NDA, Non-disclosure agreement) 下，才能提供部分专利的 CC 表。

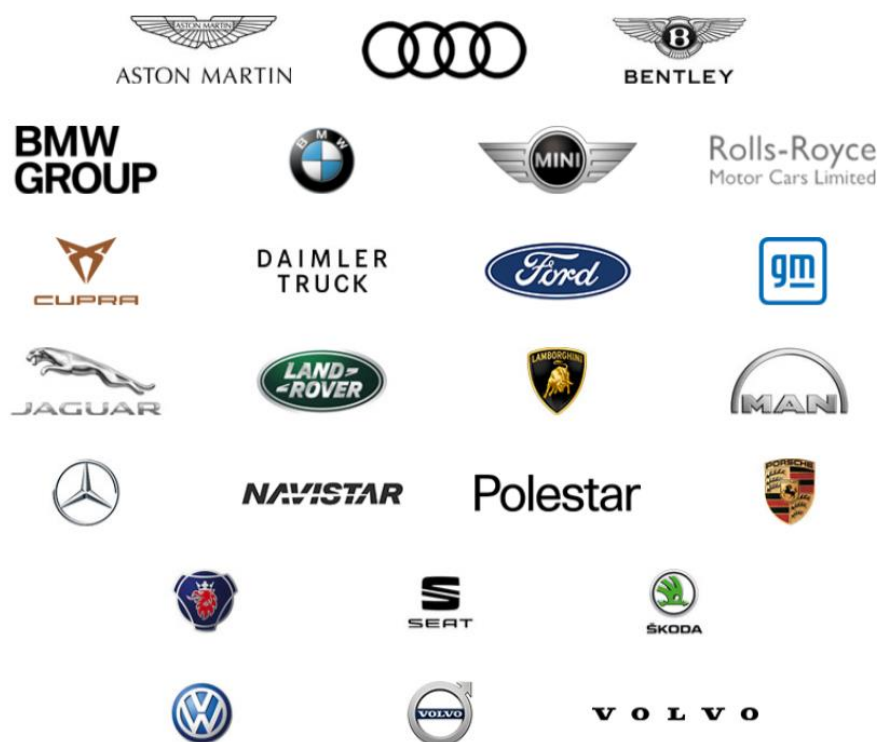
(五) Avanci 三档许可费的选择情况

豪华品牌车多选择 15 美元的 4G 选项。例如宝马、戴姆勒、以及大众旗下的豪华汽车奥迪和保时捷选择了 4G 许可证。大众旗下的其他汽车制造商则选择了 3G 许可证。

（六）汽车行业入 Avanci 池的现状

宝马、奥迪、大众等二十五个车企，37 个汽车品牌，已经全部成为被许可人。但不包含曾经盛传已经入池的特斯拉。

Licensees in the Avanci licensing marketplace



从上图可知，入池的被许可人主要是车企，而没有零部件生产商。这当然与 Avanci 仅提供整车级许可证有关。

（七）许可证的颁发对象

Avanci 仅提供整车级许可，即向供应链条的顶端——车企发出许可。

Avanci 声称：因为即使是最高档的 15 美元对于大部分中高端的品牌车来说仅是九牛一毛，但对于零部件供应商就是很大的一块成本。这种说法看起来还是挺贴心的。

但是真正原因是，处于价值链终端的车企往往易识别，中高端车企更是“大鱼”，可以为 Avanci 产生大量的许可费收入。而处于价值链前端的零部件供应商虽数量众多，但大部分难以识别，属于要钱难、且要不了多少钱的“小鱼”。

（八）整车级收费模式对于汽车行业的影响

如果付费是必须的，那么在车企和零部件供应商之间，整车级许可似乎在很多情况下更有利于零部件供应商。这改变了汽车行业一向是强势车企让弱势零部件供应商来清除 IP 障碍的传统。这可能是为什么大众牵头创建一个“licensee negotiation group, LNG”被许可人的谈判组织，极力推崇“license to all”模式的原因。这种模式的含义是任何人想要得到许可证，就可以去申请许可证。在汽车行业的实践中，就很可能变成强势的车企让弱势的零部件供应商来获得许可证。

汽车行业与手机行业不同，后者处于供应链的前端的部分芯片商具有很高的地位和话语权，供应链终端的手机制造商通常负责清除 IP 障碍。Avanci 的这个整车级收费模式，是一种“Access to all”模式。这使得汽车行业的收费模式与通讯领域的收费模式相同，即都是终端设备商来掏腰包。

（九）Avanci 整车型许可模式在各国的接受情况

Avanci 整车型许可模式实际上是一种便于专利权人抓“大鱼”的模式。为了实施此策略，Avanci 在德国、美国先后发动诉讼攻势，迫使车企就范。

首先看德国战场。Avanci 于 2019 年派出夏普、诺基亚、康文森（Conversant）在德国向戴姆勒发起诉讼。2021 年 6 月德国法院裁定戴姆勒侵权并发布禁令，禁止在德国销售戴姆勒汽车。之后戴姆勒与诺基亚、夏普达成和解，签订双边许可协议。后来，迫于需要与 Avanci 其他成员高通、诺基亚单独之谈判的压力，戴姆勒干脆直接与 Avanci 签订了入池协议。这样，德国的主要

车企均与 Avanci 签订了入池协议。可以说，整车型许可模式在德国获得了认可。

再看美国战场。Avanci 于 2021 年 10 月派出 NPE Longhorn IP（长角公司）起诉福特。今年 5 月，福特入池。5 月，通用汽车未经诉讼也入池了。目前美国其他车企如特斯拉、克莱斯勒还未入池。但是已经传出克莱斯勒被诉的消息。总体上，整车型许可模式在美国的状态未明。

最后看日本战场。日本的车企反对整车级许可模式。现在尼桑刚刚被传被诉。日本业界正拭目以待。

（十）Avanci 的整车级许可模式是否在中国获得认可

整车级许可实际上是一种倾向专利权人的许可模式（Pro-patentee）。因此大部分车企容易被识别，有实力付费。并且，按照整车级进行许可，可以收的许可费更高，例如 15 美元。

而组件级许可则是一种倾向实施人的许可模式（Pro-implementer）。一来，大部分零部件供应商难以被识别，就算被控侵权，也付不了多少费。二来，零部件往往价格很低，15 美元放在几百甚至上千美元的通信模块如 TCU 上，费率太高。因此，组件级许可模式下的许可费率必然要低很多。

鉴于中国有着大量的车企，以及更加大量的零部件供应商，中国可以说以实施人为主的国家，而非像美国那样是以权利人为主的国家。如果按照组件级许可模式的话，中国整体而言付出的许可费要比整车级许可要低很多。

（十一）Avanci 与其他国家的车企谈判的情况

通常来讲，实施人收到 Avanci 的许可要求后，不肯轻易就范。

一些实施人忽略该许可要求，一些实施人直接回函拒绝。还有一些有经验的实施人则选择与专利权人“打乒乓”。因此导致许可谈判进行个 2-3 年都不足为奇。这与在德国进行的华为诉中兴这一地标型案件的判决施加的义务有关。

根据该判决，SEP 权利人发出许可要约后，实施人认为该要求不符合 FRAND 原则的话，不能保持沉默，而是要发出反要约。实施人拒绝该要约的话，为表示其具有按照 FRAND 条件接受要约的诚意，需要将保证金存在第三方认证机构。

但是以高通为代表的专利权人认为，法院的这种方式无助于现实的商务谈判。由于法院对于反要约与保证金没有明确规定，导致实施人的反要约可以是要约价格的零头，而且保证金也可以是个零头。

因此，Avanci 2016 成立伊始就可以与戴姆勒、大众进行谈判，谈了 3 年也达不成协议。于是乎，Avanci 2019 年正式派出专利权人夏普、诺基亚、康文森在德国起诉戴姆勒，在美国由宏基起诉大众。

（十二）其他国家法院对于 Avanci 的诉讼策略的影响

鉴于标准专利的特殊性，目前各国法院比较慎于根据专利权人的请求颁发诉前禁令，即使专利权人胜诉，也很难颁发禁令救济。其中，美国基本上不发禁令，德国发出诉前禁令和诉后禁令的条件也越来越高。因此，Avanci 基本上有效的威胁就是使用“群狼战术”。这导致目标企业的应诉成本极高，难度极大。

（十三）Avanci 在中国是否会发动诉讼

中国法院作为大陆法系国家，是以发出禁令救济为原则，不发为例外。此外，国外认为中国法院审判专业且效率高、外国专利权人胜诉率高²。虽然国外诟病中国法院判赔额太低，以及诟病判决不透明，还有 50% 的 SEP 判决没有公开，导致难以全盘分

析 SEP 判决³，但是诉前禁令和胜诉后的永久性禁令、以及快速发出判决对于专利权人钳制实施人似乎是更为有效的武器。

例如，华为诉三星案，前后谈判 6 年多，三星一直与华为“打乒乓”，进行一些没有实质意义的谈判，拖延时间。最后，深圳中院判决双方未达成协议是由于三星具有明显过错，因此颁发给华为禁令救济。

此外，中国福州中院在高通诉苹果诉讼中，在高通缴纳了 3 亿人民币的担保金后，颁发了诉前禁令。虽然所涉专利并非 SEP，诉前禁令导致高通和苹果达成和解被外媒广泛报道，像是给外国专利权人打了一剂强心针。加上中国的诉讼进度往往推进速度比德国快，比美国更是快得多。种种以上，可能使得 Avanci 认为中国这个战场发起诉讼对于实施人的威胁比较大。所以有可能派专利权人起诉，甚至申请诉前禁令。

（十四）Avanci 的许可费收入分享模式

Avanci 声称其采取创新性的方法来进行评估 SEP 的价值，进而基于此在许可人之间切割许可费收入这块蛋糕。

其中，SEP 许可人之间的费用分配不只按照各许可人拥有的 SEP 数量，还要根据质量。质量主要由 2 个因子表征（i）许可人在建立标准中的贡献。（ii）许可人历史许可费用。历史许可费是由许可人与具有同等经验的被许可人谈判后被许可人愿意付出的相信是 FRAND 的许可费，因此，这个历史许可费具有很重要的参考意义。

具体而言，Avanci 声称：只根据 SEP 数量的方式在老的专利池中曾经是成功的，具有简洁，高效、清晰和客观的优点。但 Avanci 已经意识到那一套老的模式不适合当下，因此致力于公正的评估各专利的价值，以便吸引到那些拥有最有价值的专利的权利人。

（十五）许可人与 Avanci 专利池的合同关系

作为专利权人进入 Avanci 后，似乎就可以成为“躺赚”的许可人。许可人可以保留对其专利的完全所有权和完全控制权。他们可以找到任何他们喜欢的双边许可方式和价格。在进入池子前或后，合同上都不会对他们进行任何限制。其可以通过专利池进行许可，也可以自行对外许可，和发起诉讼。例如高通声称，其也可以颁发组件级许可。这意味着，高通通过 Avanci 发出的许可是整车级许可，而自己单独发出的许可则也可以面向 Tier 1 和 Tier 2 的零部件供应商。高通此举可以最大化其商业利益，因为在零部件供应商中也有“大鱼”，如博世、三星和华为。

许可人唯一需要遵守的契约是：当许可人通过池子进行许可时，需承诺不论增加多少许可人，Avanci 对外推出的固定许可费不变。

（十六）Avanci 吸引的许可人类型

Avanci 声称其之所以可以吸引这些历史上从不入池的许可人，像高通、诺基亚、爱立信入池，是因为它给出了一个简单、高效的选择，来让这些 IT 巨头得到回报，并将许可收入投入到下一代标准中。

Avanci 的话不禁让人产生疑问，既然简单、高效，参见下图，为什么许可人名单中不包括华为、三星等重量级专利权人？

Licensors in the Avanci licensing marketplace





其实，华为、三星看似与高通、诺基亚、爱立信、中兴通讯类似，自身都有强大的进行双边对外许可的团队，但华为、三星还有另一个身份，那就是它们还是汽车零部件供应商。

以华为为例，其坚定反对 Avanci 的整车级收费模式，而是拥护组件级收费模式。华为曾经与夏普达成组件级许可交叉模式，成功在夏普诉戴姆勒的诉讼中帮助戴姆勒解围。华为还与大众、北欧半导体 (Nordic) 公司达成了组件级许可交叉模式。

华为的选择一来有助于维护与其车企客户的关系，例如其通过站在戴姆勒阵营反对 Avanci 的整车级许可模式，换来了其与戴姆勒合作车载操作系统。

更重要的也许是，由于华为本身是大的专利权人，组件级许可可以让华为在与其他零部件供应商的竞争中，少缴纳许可费，从而获得优势。这一点通过华为与夏普达成组件级交叉许可协议，以及华为在德国针对诺基亚提起反垄断诉讼，要求后者提供组件级许可方案可见一斑。

而高通、诺基亚、中兴通讯等专利权人自身并不提供汽车零部件，提供零部件许可并不能为其带来除了许可费以外的其他商业利益。它们当然选择车企这种大鱼来提供许可。而且与车企的谈判也不会是那么的容易，因此选择入池当然就是一种好的选择了。

(十七) 进入 Avanci 池的其他风险

1、Avanic 池的专利并非全部

由于 Avanci 提供大约 50% 的标准专利，因此基本入池后可以少了分别与很多不同专利权人谈判的麻烦，也可以避免很多侵权的风险。

但需要注意还有大约 50% 的 SEP 并不在池中。如需要实施这些 SEP，则需要拿到这些专利权人的许可。

2、Avanci 与另一个汽车专利池相比的优缺点

竞争性的专利运营平台 Via licensing 也推出汽车专利池，收录有不同于 Avanci 的专利。

Via 向汽车行业的许可证更加灵活，既包括整车级，又包括组件级。

至于费率方面，Via 是：年销量在 250 万辆（汽车或部件）以下的，每辆汽车 3 美元，250 万辆到 1000 万辆的 2.75 美元，1000 万辆以上的 2.25 美元。基于 2021 年中国各企业的汽车销量，中国车企主要 3 美元挡位。

表面上，Via 费用是 Avanci 的 1/5，许可人、SEP 的数量恰好大约是 Avanci 的 1/5。但考虑到 Avi 池中的重量级的许可人不多，重量级 SEP 也不是很多，因此，可能不能直接认为 Avi 的许可费应该就是 Avanci 的价格 1/5。

并且，Via 的上述项目是每年都要收取的年费。而 Avanci 是一台车在其整个寿命中只需要付一次费。由此看来，Avanci 的收费似乎比 Via 要仁慈的多。

3. 重复付费的风险

Via 有 9 家许可人，和 Avanci 有 6 家许可人重复。这就带来很大的重复付费的风险。

实际上，几个专利池具有同样的专利权人和专利并不是新鲜事。如在音视频编码标准 (HEVC/H. 265 标准) 专利池领域，即，就存在权利人进入和退出专利池，多个专利池存在同时许可的情况。

美国专利池 Access Advance 的四家成员飞利浦、通用、IP bridge 和杜比在德国杜塞尔多夫州法院起诉土耳其消费电子巨头 Vestel 诉因之一就是：Vistel 先和 MPEG LA 签了协议，然而，

在协议有效期，三星、飞利浦等许可人退出 MPEG LA 进入 Access Advance 中，这就导致大量的 SEP 重叠。而且 Visteal 还与飞利浦签订有双边许可协议。这使得许可费重叠问题更为复杂。

因此，中国车企在入池时，需要慎重考虑 SEP 重复的问题。由于 SEP 涉及的法律、技术方面较为复杂，以及专利池的许可协议可以具有各种灵活的安排，车企最好借助专业律师来进行协议的谈判和签署。

备注：

本文关于 Avanci、高通、日本车企、中国法院的观点均整理自 <https://www.iplytics.com/events/podcast/>。该博客内容来自德国 IP 智能工具平台 IPlytics 的 CEO Tim Pohlmann 在 2022 年“SEP Couch”栏目。

在该栏目中，Tim Pohlmann 对 Avanci 的负责汽车 SEP 许可项目的业务发展高级副总裁 Luke McLeroy、高通的负责 IP 事务的首席经济学家 Kirti Gupta 博士、日本事务所 ABE & PARTNERS 的创始合伙人诉讼律师 Takanori Abe、美国加州大学伯克利分校 Mark Cohen 等进行了采访。

引用：

1. <https://www.avanci.com> 2022 年 6 月 21 日访问
2. <https://www.iplytics.com/events/podcast/> 对于 Mark Cohen 的采访。2022 年 6 月 21 日访问
3. <https://www.iplytics.com/events/podcast/> 对于 Mark Cohen 的采访。2022 年 6 月 21 日访问