

CISCO

思科与华为 之争

思科诉华为
侵权案的台前幕后

主编：孙 丽

HUAWEI

中国言实出版社

思科与华为 之争

思科诉华为
侵权案的台前幕后

主编：孙丽

中国言实出版社

图书在版编目 (CIP)数据

思科与华之争/孙丽主编

—北京：中国言实出版社，2003.3

ISBN 7-80128-441-0

I. 思…

II. 孙…

III. 网络企业—知识产权—民事诉讼—美国

IV. D971.251

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003)第016892号

中国言实出版社出版发行

(北京西城区府右街2号 邮编 100017)

电话：64924716 64924761

<http://www.zgyscbs.com>

新华书店经销

北京市天环印务中心印刷

787毫米×1092毫米 1/16 16.75张 285千字

2003年3月第一版 2003年3月第一次印刷

印数：1-5000册

定价：20.80元

本书部分版权及稿费由中华版权代理公司代理

(如有印装质量不合格 请与出版社联系调换)

缘起

2003年春节前夕，国人沉浸在轻松愉快的氛围中，注意力从忙碌紧张的工作中分散出来，人的敏感度和反应都有所迟滞。恰在此时，世界著名的IT公司——思科起诉中国著名的IT公司——华为多项侵权的事件“意外”地发生了。一时间，舆论大哗，互联网上围绕这个诉讼案展开了波澜壮阔“浪涌式”的讨论，各类媒体刊载的报道、评述和评论足有万余条，参加讨论人数之多，议论之广，堪称史无前例。

华为，曾被《财富》杂志比喻为“中国的思科”。现在，美国的思科和这个“中国的思科”真的“死磕”上了。美国时间2003年1月22日，思科在位于美国得克萨斯州东部的一个边陲小镇——马歇尔镇的联邦法庭正式起诉中国华为公司，罗列的罪名涵盖了知识产权法的几乎所有方面。在诉状中，华为被描绘成是“连抄袭中最明显的马脚都懒得去掩饰的懒惰而愚蠢的强盗”。

据说这是思科17年来第一次主动的侵权诉讼。

同时这也是一向重视知识产权的华为成立15年来第一次被起诉侵权。

美国律师分析思科之所以选择这样一个诉讼地点时说，“该法院以快速审结知识产权诉讼案见长，以判罚严厉著称，而马歇尔镇民风则保守排外”，由此赞叹道：思科在诉讼策略上可谓“精益求精”。这场显然是准备充分的诉讼，透露着思科的志在必得。

于是，2003年春节前夕，华为平静地被迫加入了这场跨国公司已经玩得炉火纯青的商业游戏——知识产权诉讼。所谓侵权，华为认为自

己只是为满足用户需求在有限范围内使用了思科的“私有协议”。而私有协议名为标准，却拒不向他人授权使用，实为垄断。

法庭只是市场的延伸，是跨国公司间争夺利益而短兵相接的第二战场。只是发展中的中国企业还不熟悉这个战场。

作为后来居上的竞争者，“侵权诉讼”是一场无法回避的战争。思科也曾经被数十家公司以侵权、抄袭等各种理由起诉过，罪名多达 67 项。

1998 年，处于市场份额绝对优势的朗讯起诉思科侵权。身为后来竞争者的思科当时称：朗讯这种举动是一种试图“阻挠业界领袖脚步”的“纯粹的市场策略”，并讥笑说：“这是一种在过去才会使用的竞争手段。”2002 年，思科的人员提交给美国联邦贸易委员会（FTC）的一份报告，狠狠地抨击了现行专利制度，明确指出：获得专利实质上已经成为许多人和公司的终极目标，不是为了保护研究和开发过程中的投资，是为了给其他企业设置雷区并从中牟利。

那个时候，思科的痛恨是正常的。因为他代表着进步中的创新者。

今天，思科也拿起了“侵权诉讼”——这个“过去才会使用的手段”，同样是正常的。因为思科已经成长为市场份额高达 80% 以上、毛利率超过 70% 的市场领导者。他要坚守、要维持既得的利益和市场地位。

选择华为做对手，是因为华为的低价格并且日益完善的数据网络产品线正在狙击思科的垄断地位。在全球电信寒冬里，面临运营商对产品品牌和高技术性能的迷信，逐渐让位给“更肯为他们考虑，节省成本并带来更多收入的低价格解决方案”，产品价格不到思科一半的华为获得了可以打败思科的微妙契机。而这个契机不仅仅存在于中国，也存在于国际市场，甚至是美国。

终于，华为继 3COM、HP、康柏、朗讯等公司之后，成为思科的第四代对手，思科最重视的敌人。以至于思科在其全球业务系统中成立了“Beat Huawei”（打击华为）的专门机构，专门针对华为的市场行为制

定针对性策略。

这样来看，思科起诉华为就具有了必然性和合理性。实际上这不过是商业游戏中最普通的一幕。用知识产权来打击对手，或者以此换取谈判桌上的筹码，是跨国公司可能每天都在设计和应付的事情。中国的企业、民众、媒体、产业和政府都应该用理性和平和的态度来面对这起案件。华为案既不是第一次中国企业被起诉侵权，也不会是最后一个。

华为在应对这起案件时所表现出来的理性和平和的心态，应该是一个企业成熟的基本判断。美国媒体在有所倾向的同时，也有媒体呼吁进行理性思考。《商业周刊》发表评论，建议美国业界注意，一批中国本土的高科技公司正在成长起来，他们的科技实力已经使得跨国公司再不敢小觑。也就是说，给中国企业所下的那个结论：“凡是劳动密集型企业都是靠低廉的劳动力，凡是技术密集型企业都是靠剽窃侵权”，似乎已经无法成为说明中国企业快速成长的理由。

华为败诉，可能会被一纸禁令赶出美国甚至是更多的市场。但是这并不是最后的胜利或者失败。事实证明，高垄断、高成本、高毛利、最大化的满足股东利益的商业模式，在目前全球用户都在寻找低成本、高增值、高收益、优质服务的解决方案来提高盈利能力的趋势下，已经必须寻找新的出路。垄断者与后来竞争者的战斗也不会由于前者的激烈反抗而作罢。

纵观媒体报道，由事件本身的表象，逐渐深入到华为、思科案的背后，《谁阻断了投标路》、《私有协议的危害》等长篇报道使得私有协议、垄断、单厂商供货带来的信息安全隐患等核心问题浮出水面。如果以理性的思考为依据，我们会看到，在貌似平常的法律诉讼背后，隐含着创新与垄断、挑战与霸权、进入与壁垒等问题，同时也迫使我们对于知识产权、盈利模式、国家利益、商业伦理、参与者责任等更深层次问题的反思。有关人士指出，某些行业的垄断者正在以一己之利，对垒整个行业的利益。在后来的媒体报道中，已经开始揭示，思科和华为一案表面上看是两个企业单纯的知识产权纠葛，实质上是客户利益导向与企业

利益导向之争，垄断与反垄断之争，私有协议保护与发展中国家利益之争，并引发了电信、网络行业对知识产权保护的特殊要求等更高层次问题的激烈讨论。

有人从企业规模和影响面的角度，认为华为思科案是中国 IT 业第一案，有一定道理。华为思科一案引发了各国媒体、知识产权专家、标准研究专家、法律界人士的众多文章以及数以万计的网上自由评论。我们摘选、编译了其中的精华，其间贯穿了编者接触过的众多行业内外人士的分析和观点，希望能够引导更多关心中国企业成长和国际化进程的人们尽可能深入而全面地接近事情的真相。

目 录

缘起	(1)
----------	-----

第一部分：网上自由言论：真实缘于接近

一位西门子员工看这场官司	(2)
一个用户对思科诉华为的看法	(5)
前华为员工对思科诉华为的几点看法	(8)
业内人士的观点	(13)
一位华为员工家属看这场官司：思科为华为吹响了走向世界的号角 ...	(15)
第三只看华为知识产权保护	(18)
从网络产品技术角度看思科诉华为	(22)
思科华为之战开始	(25)
Light Reading 论坛评论 1：似乎华为一定有罪了	(28)
Light Reading 论坛评论 2：官司打赢了，思科是否就胜利了	(30)
Light Reading 论坛评论 3：如果思科状告 Juniper 将会很可笑	(34)
思科诉讼华为的基础是站不住脚的	(35)
一个媒体记者的个人观点	(37)
华为的哥儿们一起来帮助公司度过难关	(39)
思科过去和现在的敌人们	(40)
思科是上帝	(42)
华为人说点心里话	(43)
中国将面临知识产权纠纷的奥运会	(45)
明天我们放假了，可你们还要战斗	(47)

目 录

BBS. MIT. EDU 上的若干讨论	(48)
思科诉华为:有预谋的行动	(50)
从思科状告华为想到的——中国企业和美国企业的巨大差别	(53)
附文·思科利润背景/美国行业背景	(57)
思科的高额利润:太肥了吧?(附英文原文)	(58)
宽带上的小心眼(附英文原文)	(66)
第二部分:历史总是惊人的相似	
钱伯斯抨击朗讯起诉思科专利侵权	(72)
思科反诉朗讯专利侵权	(74)
华为看到思科的底牌了吗?	(75)
思科是否也在埋地雷(节选)	(78)
第三部分:权威媒体掀起轩然大波	
CNN:思科起诉中国电信设备公司	(80)
彭博社:思科指控有损华为海外拓展计划	(82)
外电:思科用自己来做联邦法律的判例	(83)
中国计算机报:一场不可避免的交锋——华为登陆美国踩痛思科	(85)
IT 经理世界:华为与思科的商业游戏	(89)
中国经济时报:思科为何现在起诉华为	(106)
新快报:分析思科状告华为的三个为什么	(109)
ChinaByte:华为被告侵权的背后	(112)
深圳特区报:华为英国分销商反击思科	(114)
The Register:英国分销商对抗思科禁令	(115)
商业周刊:“思科诉华为事件”所带来的启示	(116)

ONLINE ASIA:中国:一个非常聪明的学生?	(118)
深圳特区报:聚焦思科、华为诉讼事件	(120)
21 世纪经济报道:思科起诉华为“背后”	(123)
21 世纪经济报道:思科华为斡旋庭外和解“私有协议”引起争端	(126)
通信世界:私有协议成了互联网产业发展绊脚石?	(130)
新闻晨报:中外企业碰撞加剧	(135)
计算机世界:思科华为之争调查	(137)
财经:思科之诉	(150)

第四部分:专家观点——法律诉讼的背后

公共领域的悲剧:评私有协议和事实标准	(160)
两个世界的利益较量:看中美如何博弈	(166)
剖析“私有协议”的危害性	(170)
滥用技术标准的对策	(174)
从私有协议到独家垄断	(181)
技术标准与专利许可策略	(184)
跳出“知识产权”误区 有力还击思科	(190)
思科自曝知识产权观点:不是有助于发展,而是利用专利布雷!	(194)
律师解析思科诉华为诉状:为什么华为是第一被告	(196)
知识产权须经“对价”才能“公平”——中国知识产权 保护立场和谈判空间	(200)
思科诉华为:知识社会治理危机的信号	(203)
“学习”成为一种罪过之后	(208)
思科华为事件的背后:知识产权对话商业权利	(211)
法律就是大是大非的准绳吗? ——评思科诉华为案	(215)
华为的危机、萎缩、破产一定会到来吗?	(218)

目 录

第五部分：市场之争——思科状告华为的深层背景

华为如何从“小个子”一步步成为庞大如思科的对 手	(228)
戴尔和华为为思科制造噩梦	(230)
华为、戴尔低价策略能否奏效？领头羊思科遭遇围堵	(231)
价格：思科对手的利器	(233)
华为：网络业的丰田？	(235)
华为饱受流言困扰	(236)
华为所选择的对手	(237)
华为成为全球高端路由器主要供应商	(239)
建渠道新体系华为规划三年赶超思科	(241)
什么阻断了投标路	(244)
“华为在你身边，思科由此改变”	(250)
你维护谁的利益？	(253)
后记	(258)

第一部分

网上自由言论：真实缘于接近

思科状告华为一案引发了网络大讨论，在每个网站所设的该专题下都有成千上万的跟贴。其中不乏思科和华为的内部员工，甚至是它们的中高层管理者。此外还有熟悉两家公司底细的旁观者，也包括它们的客户。它们的言论往往比纯粹媒体的报道更加贴近事实的本质，也最为真实。

一位西门子员工看这场官司

网友：202. 102. 142. *

[http://comment2.sina.com.cn/cgi-bin/comment/comment.cgi?
channel=kj&newsid=162906&style=1&page=154](http://comment2.sina.com.cn/cgi-bin/comment/comment.cgi?channel=kj&newsid=162906&style=1&page=154)

2003年1月27日

我是西门子通讯的中国员工，原来做固定网交换，现在做移动网工作，关于华为传闻没少听说，我想说几个事实：

1. 前一段时间，在《参考消息》上转载了一篇国外的文章，说中国交换机市场是世界上竞争最激烈的市场，国外 200 美元一线，中国 60 美元一线，现在可能更便宜！为什么？因为中国人自己也能做！中国人做不了 WINDOWS、OFFICE，所以不得不忍受比国外还贵的价格。在国内的 NIKE、LEE COOPER 等运动鞋、牛仔裤比国外还贵，难道是因为你挣的比老外多？所以请骂华为的人三思，你目前能以现在的价格享受到电信服务，到底是托了谁的福？

2. 老外在国内很多独资、合资公司，哪家是真正搞研发的？就拿西门子来说，程序有了问题，动不动就是开个 FAULT REPORT，发给

国内 TAC2 汇总，TAC2 再发给慕尼黑作修改，而且动不动就是一年半载，可我亲眼见到华为工程师把自己研发人员叫来，现场作修改，这也是抄袭？原来说华为的交换机不如西门子稳定，可西门子做了多少年了？它做交换机的时候，华为还没成立呢！同时起步的比如固定网的虚拟小交换话务平台和移动网的智能网预付费业务，华为比西门子做的好得多！从华为人身上，我才真的觉得中国人可以很自豪！我们也可以做得更好！

3. 关于知识产权，我不知道怎么算保护知识产权，可我在被派往德国接受移动高级信令培训的教材上，亲眼看到：此文档禁止复印，尤其对以下国家保密（大意如此）：中国，赫然列在其间！和德国人聊天，他们也承认，挣的就是知识头脑的钱，让你知识愚昧它就能挣钱！前一阵的上海磁悬浮，国家让他们用技术换市场，他们技术转让了吗？广州地铁的列车，德国人好大的气派，雇来乌克兰的世界上最大的运输机安-24，就没想想羊毛出在羊身上，它早从车辆上捞回来了。华为侵犯知识产权？我们在西门子工作要用的资料比如信令流程规范，好多都是从局方拷来华为的资料看，为什么？因为很多东西是一点就通的，但老外就是对你保密，除非你的工作不得不用到它，才会培训你，他就巴不得你最好什么也不知道却能干活，反正招聘的时候要求你有基础，工作中大家互相学，想知道核心技术？门也没有！

4. 华为用人太狠？我不是华为员工，不知道他们怎么用人，但我的两个同事去了思科，天天向我们诉苦，每天工作到晚上深夜，没有加班费，这一点请思科员工出来作证！你们敢否认吗？他们用人狠不狠？华为用人狠，那是原来积累少啊，人家多少年了？华为多少年？不比别人玩命行吗？我记得小时候听老师说日本人如何玩命，大家都都很敬佩，知道日本人的好日子是血汗换来的，怎么一到自己，就觉得受侵害了？

这个话题里外企的员工一定不少，最后我想和大家说说，在德国的半年培训里，和德方的接触中，你总感到他如果知道你是中国人，总有种莫名的优越感。我想中国要是有一百家、一千家像华为这样的公司，

第一部分/网上自由言论：真实缘于接近

你看他还敢吗？这一点，出国留学的人感受最深。

各位身在外企的同行记住！不管你是西门子、朗讯、摩托罗拉、爱立信还是诺基亚的员工，在你和你的中国同胞自豪公司取得的成就时，别相信你们公司刊物的宣传：老外可没觉得你是他们的一分子，他的头脑里只有一个印象：这是个中国人！

国外媒体大多已经敏感地觉察到华为有可能像当年丰田进入美国汽车市场一样，对现有市场统治者形成全球性威胁。他们认为这种竞争威胁主要来自于价格。但实际上价格并非唯一的因素。中国企业与跨国公司在产品和服务上的差别就像中西文化迥然不同一样，微妙而强烈地冲击着市场。

思科拥有全球网络市场 80% 以上的市场份额，但是选择了华为的那些客户也有充分的理由：我们不要最好最贵的东西。谁让你为用户想得那么少？

就这样，思科开始一个回合接一个回合地输掉。这是一个可怕的趋势。

一个用户对思科诉华为的看法

网友：61. 162. 27. *

<http://tech.sina.com.cn/roll/2003-01-26/1320163214.shtml>

2003 年 1 月 26 日

我是华为的用户，一个省级 IP 网络，在刚刚结束的二期工程招标中，华为把思科干掉了。我们一期的时候采用的是思科的路由器和交换机，用了快两年了。作为技术人员，我认为思科的东西并不太好：价钱太贵了。目前可能就是思科的东西最贵了。

最令人讨厌的就是升级，思科的东西如果只做个基本配置，其实性能一般，功能也并不多。如果我们要升级功能了，思科会向你列举一堆

的软硬件升级方案，然后再看看后面的合计数字，高得吓人，很有可能比你买的東西都貴。但是現在書籍、技術資料、網上的資源都是思科的一套東西，而且領導又只聽說過思科，所以一期的時候只能買思科的設備。現在感覺用思科就像是上了套：丟掉是浪費，但如果升級還不如買華為的新東西。我想如果思科仍然這樣做下去的話，被華為或者其他公司拍熄火是很正常的事情，誰讓你為客戶想得這麼少？

在我們二期做方案的時候，思科也給我們做了一個。好像思科做的方案都是一種超豪華的東東，我們提出的需求其實開始並不大，但是它偏偏鼓吹用 N 台 12000 做 DPT。我自己嘀咕有沒有搞錯？這種方案不是搶錢嗎？咱們中國人也不是錢多得沒有地方花。你說我能選這種方案嗎？

我覺得，華為的技術人員將客戶的工作做得非常好，他們不像思科那樣向你推銷最好的最貴的產品，只是根據你的需求來做技術方案，給人的感覺就是非常為你著想，是你自己的技術人員。

其實，我覺得路由器交換機從應用上來講，現在技術能力和指標都差不多，沒有必要在性能上多 2 個 G、少 2 個 G 來大做文章。無非是看兩樣東西，你的價格和以後的升級、售後、支持，我覺得起碼在思科身上我沒有看到這些優秀的東西，不知道其他的用戶怎麼樣。

上個月去深圳的時候到華為去了一趟，當然是受到了華為公司的邀請。以前我對中國的企业並沒有很好的認識，但是在華為我看到了中國企业前進的步伐。使我改變想法的不是華為的那一片地和高樓大廈，而是它的生產、管理、軟件等等一些軟性的東西，我不知道諸位有沒有看過華為或者聯想的生產廠房和物流倉庫，以及生產、管理、物流體系，中國的企业能做到這樣的程度並不多見。由此我對中國的企业也產生了一些敬意，在某些方面我們並不比國外差，當然有些進步還是需要時間。

看到這次思科起訴華為，我第一個感覺是很好笑。作為局外人我感覺思科這種做法並不高明，有點無賴的手段。華為也不是今天才開始做