

روایت نبرد بزرگ اپل و سامسونگ در بازار اسمارت فون [ویژه] - دیجیاتو

نیما دادگستر | چهارشنبه، ۳۱ اردیبهشت ۱۳۹۳

از سه سال قبل، اپل و سامسونگ به نبردی وارد شدند که در تاریخ دنیای تجارت بی سابقه است. نزاع حقوقی شان تاکنون بیش از ۱ میلیارد دلار خرج برداشته و مثل طوفانی مهیب ۴ قاره را در نوردیده. اما مانند هر رویداد بزرگ دیگری، زوایای ناگفته بسیاری هم در باره این نبرد وجود دارد. زوایایی که گاه باعث خنده بلند شما خواهند شد و گاه، سکوت ممتد.

مقاله حاضر به طور ضمنی به تاریخچه دو شرکت می پردازد و بیان می کند که چطور سامسونگ با استراتژی خود مبنی بر نقض عمدی پتنت ها - و دیگر تاکتیک های تجاری بی باکانه اش - تبدیل به یک ابر قدرت تکنولوژیک شده اما به این اکتفا نکرده. و اینکه چرا اپل با وجود برنده شدن در پیکارهای حقوقی، در نهایت مقهور استراتژی بی رحم سامسونگ خواهد شد و مجبور است بر سرعت رشد و نوآوری خود بیفزاید.

در این روایت تازه که در ۶ ماه اخیر ماندش را نخوانده اید، از پروژه محرمانه اپل که به خلق آیفون منجر شد شروع می کنیم و سپس به خشم استیو جابز می رسیم که با اطلاع از تقلید سامسونگ - یک تامین کننده قطعه برای اپل! - و عرضه محصولی بسیار شبیه به آیفون، فوران کرد.

در ادامه مطلب با این روایت خواندنی همراه دیجیاتو باشید.

دیدار ۴ آگوست



۴ آگوست ۲۰۱۰، در شلوغی مرکز شهر سئول، گروه کوچکی از مدیران اپل درب چرخان برج ۴۴ طبقه سامسونگ را یکی یکی از پی هم هل دادند و وارد مقر رقیب کره ای شدند؛ آماده شلیک اولین گلوله در رخدادی که می رفت تا یکی از بزرگ ترین جنگ های حقوقی تاریخ شود.

شمارش معکوس برای زورآزمایی از بهار آن سال با معرفی گلکسی اس (Galaxy S) شروع شده بود؛ تازه واردی فتنه بر انگیز در بازار تلفن های هوشمند که اپل در اولین فرصت یکی از آن را در سوی دیگر آب ها خرید و به دست تیم آیفون در مقر خود در کالیفرنیا رساند. دیزاینرهای اپل آن را با بدبینی فزاینده ای بررسی کردند. از نظر آنها گلکسی اس "یک دزدی فکری

خالص" بود.

از نظر تیم سازنده آیفون گلکسی اس "یک دزدی فکری خالص" بود.

نما و ظاهر کلی دستگاه، نمایشگر، آیکن ها، و شکل بدنه کاملاً شبیه آیفون بود. ویژگی های پتنت شده آیفون، مثل rubber banding که یک افکت تصویری از نوع پرشی برای نمایش به انتها رسیدن اسکرول بود، عیناً شبیه سازی شده بودند. همچنین pinch to zoom که برای تغییر اندازه تصویر با ژست لمسی دو انگشتی (انگشت شست و اشاره) طراحی شده بود.

و همین طور الی آخر. قصه تقلید سر دراز داشت.

استیو جابز، مدیرعامل متلون و تندمزاج اپل، از خشم برافروخته شده بود. تیم های اپل زیر نظر او سال ها به سختی برای ساختن تلفنی مرز شکن و نوآورانه تلاش کرده بودند، و حالا، از سر جابز دود بلند می شد چرا که از نظر او یک رقیب، آن هم فقط یک تامین کننده قطعه، نه بیشتر، دیزاین و بسیاری قابلیت های آیفون را در روز روشن سرقت کرده بود.

استیو جابز و تیم کوک - که آن زمان مدیر ارشد عملیات های اپل بود- در جولای آن سال نگرانی خود درباره شباهت محصول سامسونگ با آیفون را با پسر رئیس سامسونگ، [جی وای. لی \(Jay Y. Lee\)](#) در میان گذاشتند. اما پاسخ دریافتی، هر چیزی بود جز قانع کننده. بعد از هفته ها رقص محتاطانه، درخواست با روی گشاده، و اصرار از سر بی تابی، جابز تصمیم گرفت دستکش های مخملی اش را در آورد. از این رو ترتیب جلسه ۴ آگوست در سؤال داده شد.

بعد از هفته ها رقص محتاطانه، جابز تصمیم گرفت دستکش های مخملی اش را در آورد.

مدیران اپل به اتاق کنفرانسی در بالای برج سامسونگ رفتند و مورد استقبال ۶ مهندس و وکیل کره ای قرار گرفتند. طبق گفتگوهای ثبت شده دادگاه و شهادت حضار، دکتر سئونگهو آن (Seungho Ahn)، از نواب رییس سامسونگ، مسئول جلسه بود. بعد از کمی تعارف و بفرما، چیپ لاتن (Chip Lutton)، مشاور کل اپل در زمینه دارایی های فکری، بحث را به دست گرفت و یک اسلاید پاورپوینت با عنوان "استفاده سامسونگ از پتنت های اپل در تلفن های هوشمند" را روی پرده انداخت. سپس به شرح بعضی از شباهت هایی که از نظر او عصبانی کننده بودند، پرداخت. مدیران سامسونگ خیلی آرام بودند و هیچ عکس العملی نشان ندادند. بنابراین لاتن تصمیم گرفت بی پرده سخن بگوید.

او گفت: "گلکسی یک کپی از روی آیفون است."

دکتر آن پاسخ داد: "منظورتان از کپی چیست؟"

لاتن با اصرار گفت: "دقیقاً همین چیزی که گفتم، شما آیفون را کپی کرده اید. شباهت ها ورای این

اند که تصادفی بوده باشند.

دکتر آن هیچ کدام از آن حرف ها را نپذیرفت. در واقع، ناراحت شد و از جا پرید: "چطور جرات می کنید، چطور جرات می کنید چنین تهمتی به ما بزنید!" سپس مکثی کرد، و گفت: "ما از ازل تلفن هوشمند ساخته ایم. پتنت های خودمان را داریم، و احتمالا اپل تعدادی شان را نقض کرده."

پیام ارسالی روشن بود! اگر مدیران اپل ادعای سرقت سامسونگ از دیزاین آیفون را پیگیری می کردند، سامسونگ هم ادعای نقض پتنت های خود توسط اپل را روی میز می کوبید. حالا دیگر، خطوط میدان جنگ، به وضوح ترسیم شده بود.

در ماه ها و سال های بعد، اپل و سامسونگ در مقیاسی چنان بزرگ با هم گلاویز شدند که تقریبا در دنیای تجارت، همانندی ندارد. هزینه های این جنگ برای هر یک بیش از ۱ میلیارد دلار بوده و میلیون ها برگه حقوقی، چندین رای هیئت منصفه و حکم دادگاه، و جلسات متعددی پیرامون آن شکل گرفته.

اما شاید در تمام این سال ها، نیت اصلی سامسونگ دقیقا هدایت اختلافات به مسیر فعلی بوده باشد...



بنا به منابع دادگاهی مختلف و افرادی که با سامسونگ کار کرده اند، نادیده گرفتن پتنت های رقبا اصلا برای این شرکت کره ای غیرعادی نیست و زمانی هم که مچش گرفته شود، درست از همان تاکتیکی استفاده می کند که در پرونده اپل در پیش گرفت. یعنی: «تعقیب قضایی متقابل، تاخیر، باخت، تاخیر دوباره، تقاضای فرجام، - و سپس، وقتی شکست نزدیک شد- تسویه و واریز جریمه برای بایگانی کردن پرونده.»

سم بکستر، از وکلای پتنت که یک بار پرونده ای را برای سامسونگ اداره کرده، می گوید: "هرگز نشده آنها پتنتی را ببینند و به استفاده از آن در محصولات خودشان علاقه نشان ندهند، مهم نیست متعلق به چه کسی باشد. من یک بار نماینده [شرکت ارتباطاتی سوئدی] اریکسون بودم. آنها حتی اگر پای زندگی شان در میان بود، دروغ نمی گفتند. و بعدها وکالت سامسونگ را هم انجام دادم، اینها حتی اگر ماجرای مرگ و زندگی بود، راستش را نمی گفتند!"

سم بکستر: "بعدها وکالت سامسونگ را هم انجام دادم، حتی اگر ماجرای مرگ و زندگی بود، راستش را نمی گفتند!"

در آن سو، مدیران سامسونگ می گویند آنگی که برخی منتقدین می زنند، یعنی روش شکایت متقابل، بیانگر رویکرد واقعی شرکت در قبال مشکلات پتنتی نیست و از آنجا که سامسونگ یکی از بزرگترین دارندگان و ثبت کنندگان پتنت در دنیا است، اغلب می بیند که دیگر فعالان صنایع

تکنولوژیک از دارایی های فکری اش سوء استفاده می کنند، با این حال به انتخاب خود از شکایت چشم می پوشد. اما وقتی خود را در مضام اتهام ببیند، از شکایت متقابل به عنوان بخشی از استراتژی دفاعی چشم پوشی نمی کند.

هر دو شرکت از دعاوی قضایی خسته شده اند، اما چه راه دیگری هست وقتی گفتگوهای انجام شده به دستور دادگاه دائماً به شکست می انجامد؟ جدیدترین این گفتگوها (قبل از دور فعلی که در جریان است) به فوریه بر می گردد که هر دو طرف خیلی سریع شکست آن را به دادگاه اعلام کردند.

به نظر می رسد خروجی مالی این دادگاه ها اهمیتی برای هیچ یک ندارد، چون برای هر کدام شان ممکن است نزاع حقوقی به شکست بینجامد. تا امروز ۲ هیئت منصفه در دادگاه سن خوزه کالیفرنیا سامسونگ را در تقلید عمدی از دیزاین و تکنولوژی آیفون مقصر شناخته اند که اولی در سال ۲۰۱۲ سامسونگ را محکوم به پرداخت بیش از ۱ میلیارد دلار به اپل کرد (بعداً به تشخیص قاضی به ۸۹۰ میلیون دلار کاهش یافت) و هیئت منصفه دوم تنها ۱۲۰ میلیون دلار غرامت را به اپل اختصاص داد.

اما در حالی که هر دو شرکت بار پرونده های حقوقی را روی زمین می کشند، زمان به نفع سامسونگ می گذرد که توانسته سهم خود در بازار جهانی را افزایش دهد (امروزه ۳۱ درصد در مقابل ۱۵.۶ درصد اپل)، آن هم نه فقط با تولید انبوه تکنولوژی های "اپل وار، و فقط ارزان تر" بلکه با ابداع نوآوری ها و محصولات جدید.

سامسونگ نه فقط با تولید انبوه تکنولوژی های "اپل وار، و فقط ارزان تر" بلکه با ابداع نوآوری ها و محصولات جدید خودش به اینجا رسیده.

یکی از مدیران قبلی اپل می گوید: "سامسونگ نسبت به آنچه در آغاز بود، به یک سطح بالاتر رفته، و فکر می کنم بخشی از آن به خاطر این بوده که مجبور شده در با [رقیبی به بزرگی] اپل سرشاخ شود."

این شاید در بازار تلفن هوشمند تازگی داشته باشد، اما در اصل برگی کهنه از دفترچه بازی کلاسیک سامسونگ است که در آن نوشته شده: «وقتی یک شرکت دیگر تکنولوژی مدرن، اساسی و نوآورانه ای معرفی می کند، با نسخه های مشابه ولی ارزان تر خودت را در بازار جا کن.» این استراتژی جواب پس داده و کمک کرده تا گروه تجاری سامسونگ تقریباً از هیچ تبدیل شود به غولی چندملیتی که ابعادش ترسناک است.

دروغ های شرقی



سامسونگ در سال ۱۹۳۸ توسط لی بیانگ-چول تاسیس شد؛ پسر یک زمین دار ثروتمند کره ای که از کالج ترک تحصیل کرده بود و وقتی ۲۶ سال داشت، با استفاده از میراث بر جای مانده پدر یک آسیاب راه انداخت. ولی به زودی این کسب و کار شکست خورد و تلاشی جدید در پیش گرفت که کسب و کار ماهی و فرآوری برای صادرات بود.

نامی که برای کسب و کارش انتخاب کرد سامسونگ (در زبان کره ای یعنی "سه ستاره") بود. در سال هایی که از پی آمدند، لی کسب و کارش را گسترش داد و در سال ۱۹۵۳، یک شرکت فرآوری شکر راه انداخت، و سپس یک کارخانه بافت پشم، و یکی دو شرکت بیمه.

سامسونگ در زبان کره ای یعنی "سه ستاره".

برای سال ها، هیچ شواهدی وجود نداشت که نشان دهد سامسونگ در آینده وارد بازار محصولات مصرفی الکترونیکی خواهد شد. اما در سال ۱۹۶۹، مجموعه سامسونگ-سانئو الکترونیکس شکل گرفت و یک سال بعد شروع به تولید تلویزیون سیاه-و-سفید کرد؛ محصولی از رده خارج که دلیل انتخابش، کوتاه بودن دست شرکت از تکنولوژی صفحه نمایش رنگی بود.

تا اوایل دهه ۱۹۹۰، بعد از انفجار اقتصادی در ژاپن که باعث شده بود شرکت های آن کشور از جمله سونی طلیعه دار سپاه تکنولوژی شوند، سامسونگ همچنان به چشم یک تو سری خور دیده می شد؛ شهرتش در نزد نادر افرادی که نامش را شنیده بودند، ساخت محصولات بدلی بنجل و ارزان بود.

با این همه، برخی مدیران سامسونگ راهی برای افزایش سود یافته بودند و آن، تثبیت غیرقانونی قیمت ها با هماهنگی رقباي شان در برخی کسب و کارهای مهم بود. اولین محصولی که در قلب یکی از بزرگترین دسیسه های تثبیت قیمت سامسونگ قرار گرفت، لامپ پرتوی کاتدی (C.R.T) بود که در گذشته به عنوان استاندارد تکنولوژیک برای تلویزیون ها و مانیتورهای کامپیوتری شناخته می شد.

برخی مدیران سامسونگ راهی برای افزایش سود به رغم تولید محصولات نامرغوب یافته بودند: تثبیت غیرقانونی قیمت ها با هماهنگی رقبا.

طبق بازرسی های صورت گرفته در ایالات متحده و اروپا، اساس این توطئه چنین بود: رقبا به طور مخفیانه در دیدارهایی معروف به «جلسات شیشه ای» شرکت می کردند که محل شان هتل ها و پاتوق هایی در سرتاسر دنیا -کره جنوبی، تایوان، سنگاپور ژاپن، و حداقل ۸ کشور دیگر- بود.

برخی از این جلسات میزبان مدیران ارشد بود و بقیه در سطح مدیران اجرایی رده پایین تشکیل می شد. این مدیران گاه دیدارهایی با نام «جلسات سبز» برگزار می کردند که این نامگذاری به خاطر محل تشکیل، یعنی زمین های گلف، بود. در جریان جلسات سبز چند رقیب، بر سر افزایش قیمت ها و یا کاهش تولید توافق می کردند تا سود بیشتری در مقایسه با یک فعالیت تولیدی سالم و رقابتی به جیب بزنند.



این دسیسه سرانجام فاش شد و سامسونگ را در سال های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ مجبور به پرداخت ۳۲ میلیون دلار در ایالات متحده، ۲۱.۵ میلیون دلار در کره جنوبی، و ۱۹۷ میلیون دلار در اتحادیه اروپایی کرد.

اما... گویا موفقیت توطئه C.R.T باعث شکل گیری چند دسیسه مشابه شده بود. در سال ۱۹۹۸ بازار L.C.D -یک تکنولوژی جدید که از کریستال مایع برای تولید تصاویر ویدیوی استفاده می کرد و رقیب مستقیم C.R.T بود- داشت اوج می گرفت. بنابراین در نوامبر، یکی از مدیران سامسونگ با نمایندگان دو شرکت رقیب، شارپ و هیتاچی مذاکره کرد. طبق تحقیقات قانونی که بعداً صورت گرفت، همه آنها با افزایش قیمت ال.سی.دی موافقت کردند و این گونه بود که آن مدیر با انتقال این توافق جذاب به یکی از مدیران ارشد سامسونگ، توطئه ال.سی.دی را کلید زد.

دوباره، مدیران شرکت های رقیب در هتل ها و زمین های گلف دور هم جمع شدند تا خیلی دوستانه (!) قیمت ال.سی.دی را بالا ببرند.

به گفته بازپرسان، در سال ۲۰۰۱، رییس بخش نیمه رساناهای سامسونگ، لی یون-وو، به مدیران یک شرکت رقیب، به نام Chunghwa Picture Tubes، پیشنهاد افزایش قیمت نوعی از L.C.D را داده بود که همان موقع هم قیمت متعادلی نداشت. توافق بر سر اجرای توطئه در جریان «جلسات کریستال» انجام شد. دوباره، مدیران شرکت های رقیب در هتل ها و زمین های گلف دور هم جمع شدند تا خیلی دوستانه (!) قیمت ها را بالا ببرند.

اما در سال ۲۰۰۶ شیرین کاری آنها در صنعت ال.سی.دی به تلخی گرایید. شایعاتی در بین توطئه گران به پرواز در آمد مبنی بر اینکه یکی از قربانیان شان -یعنی شرکتی که آنها با کد NYer از آن یاد می کردند- به دستکاری قیمت ال.سی.دی توسط آنها مشکوک شده. گویا مدیران سامسونگ از این ترسیدند که شرکت NYer از طریق دولت ایالات متحده شعله یک سری تحقیقات قانونی را بیفروزد؛ چرا اینقدر واهمه؟ زیرا NYer در واقع همان اپل بود.

شایعه شد که یکی از مشتریان به دستکاری قیمت ال.سی.دی شک کرده. سامسونگ به وحشت افتاد، چون آن شرکت در واقع اپل بود.

به دنبال یک سری وقایع، سامسونگ بدو بدو خودش را به وزارت دادگستری ایالات متحده رساند تا با استفاده از برنامه ارفاق ضد-رقابت، مثل یک خبرچین پشیمان از توطئه، همدستان خود را بفروشد. اما این حرکت چیز زیادی از دردهای بعدی نکاست -سامسونگ مجبور به پرداخت صدها میلیون دلار به دادستانی و خریداران ال.سی.دی های خود برای تسویه و بایگانی کردن پرونده شد.



اعتراف به توطئه ال.سی.دی تنها به خاطر سوء ظن اپل نبود. نهادهای قانونی از قبل سامسونگ را زیر نظر داشتند: کمی قبل تر، یکی از شرکای جرم در توطئه ای دیگر، سامسونگ را به آنها فروخته بود. کدام توطئه دیگر؟ تثبیت قیمت DRAM که در سال ۱۹۹۹ شروع شده بود!

تولید DRAM بخش بزرگی از کسب و کار الکترونیکی سامسونگ را شامل بود -هنوز هم هست. اما در سال ۲۰۰۵، بعد از لو رفتن توطئه گروهی، سامسونگ مجبور به پرداخت ۳۰۰ میلیون دلار جریمه به دولت ایالات متحده شد. ۶ تن از مدیران شرکت نیز مجرم شناخته شده و بین ۷ تا ۱۴ ماه را در زندان های امریکا سر کردند.

اینک مدیران سامسونگ ادعا می کنند سال های توطئه و دستکاری قیمت ها گذشته.

اینک مدیران سامسونگ ادعا می کنند سال های توطئه و دستکاری قیمت ها گذشته و شرکت مجموعه ای از سیاست های جدید را در پیش گرفته تا مشکلات قانونی و اخلاقی را حل کند. جائه وان چی، نایب رییس جهانی سامسونگ در امور کاری و حقوقی می گوید: "ما اکنون یک سازماندهی حقوقی قوی داریم، با وکلای اختصاصی، مجموعه سیاست ها و رویه های شفاف، و سیستم های آموزشی و گزارشی شرکت شمول. در نتیجه، تک تک کارمندان ما در امریکا، آسیا یا افریقا، سالانه ضوابطی یکسان را آموزش می بینند."

با این حال، داستان سوء رفتار در سامسونگ طی سال های قبل از این اصلاحات، محدود به دسیسه تثبیت قیمت نبود.

در سال ۲۰۰۰، یکی از دادستان های ارشد کره جنوبی به نام کیم یونگ-چول، که نام خود را به عنوان ستاره دادستانی کشور بر سر زبان ها انداخته بود، بعد از پیوستن به سامسونگ، در سوت یک رسوایی (به قول خودش عظیم) دمید. او مدیران ارشد سامسونگ را به دست داشتن در «رشوه خواری، پول شویی، از بین بردن شواهد، و دزدیدن مبلغی به بزرگی ۹ میلیارد دلار» و چند جرم دیگر متهم کرد. در اصل، آقای چول که بعدها کتابی درباره ادعاهای خود منتشر کرد، سامسونگ را یکی از فاسدترین شرکت های دنیا می داند.

سامسونگ در واکنشی عجیب، ادعاهای مطرح شده در کتاب دادستان سابق کره جنوبی را

“فضله حیوان” خواند.

به دنبال این ادعاها، یک سری تحقیق جنایی در کره جنوبی شروع شد که ابتدا بر ادعاهای آقای چول مینی بر دست داشتن مدیران سامسونگ در لجن زار تطمیع سیاست مداران، قضات و دادستانان تمرکز داشت. در ژانویه ۲۰۰۸، بازرسان حکومتی به طور سرزده به خانه و دفتر کار لی کان-هی، رئیس هیئت مدیره سامسونگ ریختند که متعاقب آن، او محکوم به فرار مالیاتی به ارزش ۳۷ میلیون دلار شد. ۳ سال حبس تعلیقی و دستور پرداخت ۸۹ میلیون دلار جریمه، نتیجه این پرونده بود. اما ۱۸ ماه بعد رییس جمهوری کره جنوبی، لی میونگ-باک، او را عفو کرد.



چه بر سر ادعای رشوه خواری آمد؟ مردان قانون اعلام کردند که اثری دال بر تایید ادعاهای آقای چول نیافته اند. این نتیجه گیری مایه تعجب او شد زیرا شخصا نام ۴ دادستان که به زعم او در جریان رشوه خواری دست داشتند را تحویل مقامات داده بود. و این همه ماجرا نبود؛ یک قانونگذار کره ای ادعا کرد که سامسونگ به او کیف گلفی شامل پول نقد داده، یکی از اعضای نهاد ریاست جمهوری از هدیه ۵۴۰۰ دلاری سامسونگ به خود خبر داد که البته آن را پس فرستاده بود. سرانجام، آقای چول در سال ۲۰۱۰ کتاب خود را منتشر کرد تا اتهام های وارده به سامسونگ را برای همیشه در تاریخ ثبت کرده باشد. کتابی که سامسونگ در واکنشی عجیب، اتهامات وارده در آن را “فضله حیوان” خواند.

رئیس فعلی سامسونگ به خاطر فساد به ۳ سال حبس تعلیقی و پرداخت ۱۹ میلیون دلار جریمه محکوم شد. رئیس جمهوری کره جنوبی ۱۸ ماه بعد او را از زندان عفو کرد.

اما برسیم به استراتژی شکایت متقابل سامسونگ که روشی قانونی است اما نه چندان جالب. در ابتدای ۲۰۱۰، جیسانگ چوی رییس و مدیر ارشد سامسونگ الکترونیکس نامه ای به سهامداران نوشت و آن را حاوی خبرهای خوب خواند. او نوشت که ۱۲ ماه گذشته پر از موفقیت بوده. با وجود رقابت شدید، سامسونگ تبدیل به اولین شرکت در تاریخ کره جنوبی شده بود که فروش آن از ۸۶ میلیارد دلار می گذشت، و همزمان به سود عملیاتی ۹.۴ میلیارد دلار می رسید. چوی بر تعهد سامسونگ به نوآوری تاکید کرده بود: “در سال ۲۰۰۹ شمار پتنت های ثبت شده ما در امریکا از ۳۶۱۱ عبور کرد و به جایگاه دوم این حوزه رسیدیم تا شالوده قدرتمندی برای تکنولوژی های نسل بعدمان داشته باشیم.”

چیزی که چوی از قلم انداخت، شکستی بود که سامسونگ متحمل شده بود. دادگاهی در لاهه حکم داده بود که سامسونگ دارایی های فکری و پتنت های ثبت شده شرکت ژاپنی شارپ -در زمینه تکنولوژی L.C.D صفحه تخت- را کپی و نقض کرده. در ضربه ای سنگین به سامسونگ، دادگاه حکم کرد که سامسونگ واردات اروپایی محصولات ناقص آن پتنت ها را متوقف کند. سپس حوالی همان موقعی که چوی نامه شادمانه اش را ارسال کرد، کمیسیون تجارت بین المللی ایالات

متحده شروع به ممنوع کردن واردات محصولات صفحه تخت سامسونگ کرد، چون در آنها از تکنولوژی شارپ استفاده شده بود.

به این شکل بود که سامسونگ سرانجام با شارپ به توافق رسید. الگوی قدیمی دوباره تکرار شده بود: «وقتی سر صحنه جرم مچت را گرفتند، شکایت متقابل کن، ادعا کن این پتنت یا آن پتنت در اصل متعلق به تو بوده نه کمپانی دادخواه. سپس، در حالی که دعوی قضایی در جریان است، سهم بزرگتری از بازار مال خودت کن و کمی مانده به صدور دستور ممنوعیت واردات محصولاتت، توافق کن.»

در این بین چه بر سر رقیب آمد؟ شارپ در سال ۲۰۰۷ شکایت از سامسونگ را ثبت کرد؛ در حالی که پرونده داشت تشکیل می شد، سامسونگ کسب و کار نمایشگرها و تلویزیون های صفحه-تخت خود را تا اواخر ۲۰۰۹ به خوبی رشد داد، طوری که شارپ (صاحب اصلی تکنولوژی) فقط ۵.۴ درصد از سهم بازار جهانی را داشت، اما سامسونگ ۲۳.۶ درصد را مال خود کرده بود.

سر جمع، خروجی این استراتژی برای سامسونگ خوب بود و برای رقبا ویران کننده.

ماجرایی مشابه، با پایونیر (Pioneer) هم رخ داد. این شرکت چند ملیتی ژاپنی الاصل که تخصص آن ساخت محصولات سرگرمی دیجیتال بود، پتنت هایی در زمینه تلویزیون های پلاسما داشت. سامسونگ دوباره تصمیم گرفت بدون اینکه زحمت پرداخت حق استفاده از آنها را به خود بدهد، از تکنولوژی استفاده کند. در ۲۰۰۶، پایونیر در دادگاه فدرال شرق تگزاس شکایت کرد و سامسونگ هم بلافاصله شکایت متقابل. ادعای سامسونگ قبل از برقراری دادگاه رد شد و یکی از اسناد رو شده در جریان دادگاه، زیان بار ظاهر شد؛ نامه ای از یک مهندس سامسونگ که در آن به وضوح نوشته بود شرکت متبوعش دارد پتنت پایونیر را نقض می کند.

هیئت منصفه ۵۹ میلیون دلار برای پایونیر در نظر گرفت. ولی با تقاضای استیناف و پیچیده شدن پرونده، پایونیر که دچار مشکلات مالی هم بود در سال ۲۰۰۹ به توافق با سامسونگ رضایت داد. رقم این توافق هرگز اعلام نشد. ولی در آن موقع، دیگر فرصت برای پایونیر از دست رفته بود و در سال ۲۰۱۰، مجبور به تعطیلی بخش تلویزیون خود و اخراج ۱۰ هزار نیروی انسانی شد.

استراتژی خرابکارانه سامسونگ باعث تعطیلی بخش تلویزیون پایونیر و بیکار شدن ۱۰ هزار نفر شد.

حتی در مواقعی که سایر شرکت ها به پتنت یک رقیب خود احترام می گذاشتند، سامسونگ باز هم بدون پرداخت حق استفاده، سال ها از آن سوء استفاده می کرد. برای مثال، شرکت کوچکی در پنسیلوانیا به نام InterDigital یک تکنولوژی را توسعه داده و پتنت کرده بود و بابت اعطای گواهی استفاده از آن به شرکت های بزرگی مثل اپل و الجی الکترونیکس، مبالغی را دریافت می کرد. اما سامسونگ تا سال ها از دادن حق این شرکت خودداری و اینتردیجیتال را مجبور به

شکایت کرد. سرانجام در سال ۲۰۰۸، کمی قبل از تصمیم کمیسیون تجارت بین الملل امریکا به ممنوع کردن واردات چند تلفن پرفروش سامسونگ، کره ای ها حاضر شدند با پرداخت ۴۰۰ میلیون دلار به این شرکت کوچک امریکایی، توافق را نهایی کنند.

اپل با معرفی آیفون، صحنه کلی نبرد را برای سامسونگ زیر و رو کرد

همزمان، کداک از حيله های سامسونگ به ستوه آمده بود. شکایتي بر علیه شرکت کره ای تنظیم شد، با این ادعا که سامسونگ دارد از تکنولوژی تصویربرداری کداک در تلفن های همراه استفاده می کند. دوباره، سامسونگ ضد حمله کرد و تنها بعد از اینکه کمیسیون تجارت بین الملل امریکا حق را به کداک داد، به پرداخت حق پتنت راضی شد.

این الگوی تجاری زیرکانه، سال ها سامسونگ را در کسب سهم بازار و سود بیشتر جلو انداخت. اما صحنه کلی نبرد با معرفی آیفون عوض شد. سامسونگ مهیای چنین وضعی نبود و فکر نمی کرد که تکنولوژی چنین شدید و چنین سریع پیشرفت کند.

خوابگاه ارغوانی



خوابگاه ارغوانی (The Purple Dorm) بوی پیتزا می داد. یک طبقه از مقر اصلی اپل در کوپرتینو به آن اختصاص داشت و کارمندان با وجود بوی همیشگی فست فود، به شکل ۲۴/۷ (تمام هفته روزی ۲۴ ساعت) در آن بودند. استیو جابز آنجا را به سری ترین پروژه اپل با اسم رمز ارغوانی (Purple) اختصاص داده بود. این پروژه از سال ۲۰۰۴ به جریان افتاد و تلاشی بود متشکل از بزرگترین قمارهای حرفه ای در تاریخ شرکت: «یک تلفن هوشمند با اینترنت همراه، پشتیبانی از ایمیل، و قابلیت های بی سابقه.»

مدیران اپل از سال ها قبل ایده توسعه یک تلفن را به استیو جابز ارائه کرده بودند ولی او مردد باقی ماند. تلفن های همراه زیادی ساخت شرکت هایی بسیار باتجربه تر از اپل -موتورولا، نوکیا، سامسونگ و اریکسون- در بازار بود. در چنین بازار اشباع شده ای، اپل مجبور بود محصولی چنان انقلابی بسازد که هنوز بر سر میز قمار ننشسته، معلوم باشد برنده است.

در ضمن، اپل مجبور بود با شرکت های مخابراتی مثل AT&T هم توافق کند. یک ماموریت غیرممکن. چون جابز نمی خواست هیچ شرکت دیگری به اپل بگوید چه کاری می تواند -یا نمی تواند- با آیفون بکند. شک دیگر او این بود که آیا قدرت تراشه های پردازشی و پهنای باند اینترنت همراه، برای یک دسترسی آبرومندانه به اینترنت -که از نظر او از کلیدهای موفقیت چنین محصولی بود- کافی اند یا خیر؟

در بازار اشباع شده تلفن همراه، اپل مجبور بود محصولی چنان انقلابی بسازد که هنوز بر سر میز قمار ننشسته، معلوم باشد برنده است.

اما با توسعه شیشه چند-لمسی اپل، چشم انداز همه چیز عوض شد. حالا آن تلفن می توانست انقلاب به پا کند و صحنه نبرد را زیر و رو. خوشبختانه رییس بخش دیزاین اپل چندین نمونه اولیه برای آبیادهای آینده ساخته بود که می شد آنها را مبنای طراحی آیفون قرار داد. سرانجام در نوامبر ۲۰۰۴، استیو جابز چراغ سبز را به مجموعه اپل نشان داد تا پروژه تبلت (آیپد) را موقتا کنار بگذارند و تمام وقت به توسعه آیفون بپردازند.

طبق دستور جابز، رازداری اکید، برترین سلاح بود. اپل که همان وقت هم به عنوان شرکتی تودار شناخته می شد، این بار حتی از قبل هم مخفی کار تر شد. هیچ رقیبی نباید از آماده شدن اپل برای ورود به بازار تلفن های همراه مطلع می بود. جابز نمی خواست با یک هدف متحرک روبرو شود. بنابراین حکومت نظامی بر پا کرد:

- برای پروژه ارغوانی هیچ کس نباید از خارج شرکت استخدام می شد.
- به هیچ کس در داخل شرکت نباید گفته می شد که اپل دارد یک تلفن همراه می سازد.
- تمام کار -دیزاین، مهندسی، تست، همه چیز- باید به شکلی کاملا امن در اتاق های قفل شده انجام می گرفت.
- اسکات فورستال، از نواب رییس اپل از طرف جابز مامور توسعه نرم افزار برای تلفن جدید شد. او مجبور بود بدون گفتن اینکه پروژه مربوط به یک تلفن است کارمندان اپل را به پیوستن به خوابگاه ارغوانی ترغیب کند.

بالاخره تیم جدید در خوابگاه ارغوانی ساکن شد که ابتدا فقط یک طبقه از مقر اپل بود ولی به سرعت با پیوستن متخصصین جدید بزرگ تر شد. افراد برای رسیدن به یک کارگاه کامپیوتری خاص، باید از ۴ در محافظت شده عبور می کردند که هر یک با کارت خوان باز می شدند. دوربین ها همیشه مشغول تماشا بودند و برای یادآوری اهمیتی که سری بودن پروژه داشت، درست در مقابل در ورودی نوشته ای قرار گرفته بود با این عنوان: باشگاه مشت زنی -که اشاره داشت به فیلمی با همین نام. قانون اول باشگاه مشت زنی این بود که هیچ کس حق ندارد درباره باشگاه مشت زنی حرف بزند.



تجهیزات مربوط به تست نرم افزار اولین آیفون بر روی میزی در خوابگاه ارغوانی.

گروهی ۱۵ نفره از کارمندان اپل که بسیاری از آنها بیش از چند سال با هم کار کرده بودند، تیم دیزاین محصول را شکل دادند. برای جلسات طوفان فکری، دور یک میز آشپزخانه در خوابگاه جمع می شدند، ایده ها را وسط می ریختند و طرح ها را در دفاتر طراحی یا کاغذ های دو خطی می کشیدند و پرینت می گرفتند. سپس ایده هایی که از فیلتر نقدهای درون گروهی عبور کرده بود را

به تیم دیزاین کامپیوتری منتقل می کردند که وظیفه شان تبدیل آنها به مدل های کامپیوتری بود. در نهایت، قطعات ۳ بعدی را دریافت و دوباره روی میز آشپزخانه بررسی می کردند.

این فرآیند صدها بار تکرار شد؛ به گفته کریستوفر استرینگر، یکی از طراحان صنعتی تیم آیفون، فقط ۵۰ تلاش از این دست برای رسیدن به دیزاین یک دکمه تلفن صورت گرفت. آنها بارها با جزئیات لبه تلفن، گوشه های آن، ارتفاع و عرضش، کلنجر می رفتند و همچنان همه چیز مخفیانه پیش می رفت. مثلا، در پشت یکی از مدل های اولیه با اسم رمز M68 کلمه iPod حک شده بود تا ماهیت واقعی محصول را پنهان کند.

مهندسی نرم افزار هم به همین سختی بود. فورستال و تیمش دنبال القای این تصور بودند که کاربر از پشت شیشه چند-لمسی قادر به دستکاری محتوای داخل نمایشگر است. آنها داشتند یک سیستم عامل هوشمند می ساختند.

سرانجام، در ژانویه ۲۰۰۷، همه چیز برای جابز مهیا شد تا در کنفرانس سالانه Macworld در سان فرانسیسکو از آیفون پرده برداری کند. بدون استثنا، همه مردم انتظار یک رونمایی بزرگ را داشتند.

استیو جابز با شوق وافر در میان تشویق های بلند گفت: "امروز با هم می خواهیم کمی تاریخ سازی کنیم!"

شب قبل از سخنرانی جابز، تجمعی در بیرون مرکز ماسکونی (Moscone Center) شکل گرفت و با باز شدن درها، هزاران نفر به داخل سرازیر شدند؛ انگار که قرار بود یک گروه موسیقی مشهور روی صحنه برود! در ۹:۱۴ دقیقه صبح استیو جابز با یقه اسکی مشکی و شلوار جینش روی صحنه آمد. با شوق وافر در میان تشویق های بلند گفت: "امروز با هم می خواهیم کمی تاریخ سازی کنیم!" او از مک ها، آیبیپادها، آیتونز، و اپل تی وی گفت و چند تکه پرانی لفظی هم نثار میکروسافت کرد. در ۹:۴۰ دقیقا یک قلپ آب نوشید و گلوی اش را صاف کرد. بعد گفت: "امروز روزی است که ۲ سال و نیم منتظرش بودم."

تالار در سکوت فرو رفت. کسی نمی خواست لحظه معرفی بزرگ را از دست بدهد.



استیو جابز در لحظه معرفی اولین ۳ ویژگی اصلی اولین آیفون.

جابز گفت: "هر چند سال یک بار، محصولی انقلابی می آید که همه چیز را عوض می کند. و امروز، ما ۳ محصول انقلابی در این رده معرفی می کنیم." او گفت اولی یک آیبیپاد با صفحه بزرگ و کنترل های لمسی است. دومی، یک تلفن همراه است. و سومی، یک دستگاه ارتباط اینترنتی بی نظیر.

دوباره گفت: "یک آیبیپاد، یک تلفن، و یک دستگاه اینترنتی. یک آیبیپاد، یک تلفن... و در حالی که آیکن های معادل این ۳ با چرخیدن روی پرده نمایش جای هم را می گرفتند، گفت: "قضیه را

گرفتید؟ اینها سه محصول جدا نیستند - این یک دستگاه است! و ما اسمش را آیفون گذاشته ایم. "جمعیت تشویق کردند، پرده نمایش پشت سر جابز با کلمه iPhone روشن شد و زیرش این نوشته آمد: "اپل تلفن را از نو اختراع می کند."



در هفته های بعدی، عاشقان تکنولوژی در سرتاسر دنیا به سرودخوانی و جشن پیوستند، تمجید دستگاه جدید اپل در همه جا شنیده می شد. البته این هیاهو در بین تولیدکنندگان قدیمی تلفن های همراه جایی نداشت. آنها هنوز با این و تُلُپ درباره تلاش اپل برای پیوستن به باشگاه بزرگان نظر می دادند و طوفانی را که می آمد تا سفره همه شان را جمع کند، نمی دیدند.

مثلا جیم بالسیلی که آن زمان مدیرعامل مشترک کمپانی RIM-سازنده تلفن های بلکبری بود- در یک اظهار نظر معمولی گفت: "[آیفون] بیشتر شبیه یک تازه وارد به بازاری بسیار شلوغ با انتخاب های متنوع است." استیو بالمر مدیر عامل وقت مایکروسافت، خیلی واضح تر نظرش را گفت: "امکان ندارد آیفون سهم بزرگی از بازار پیدا کند. امکان ندارد" و به آن خندید. ریچارد اسپریگ، مدیر بازاریابی مایکروسافت در آن زمان، گفت که اپل هرگز به پیش بینی استیو جابز برای فروش ۱۰ میلیون آیفون در سال ۲۰۰۸ نخواهد رسید. در ابتدا به نظر می رسید حق با این افراد باشد. زیرا در ۹ ماه اول ۲۰۰۸، فروش آیفون تقریباً نصف پیش بینی استیو جابز بود. اما بعد، سقف آسمان را شکافت.

تلفن سازهای قدیمی بازار طوفانی را که می آمد تا سفره همه شان را جمع کند، ندیدند.

در فصل آخر آن سال اپل نسل دوم آیفون را معرفی کرد که آیفون 3G نام داشت؛ تقاضا برای آن چنان زیاد بود که اپل به سختی می توانست آیفون کافی برای چیدن در ویتترین ها جور کند. ۶.۹ میلیون آیفونی که در آن ۳ ماه فروخته شد، از کل فروش ۹ ماه منتهی به آن بیشتر بود. در پایان فصل چهارم ۲۰۰۹، مجموع فروش آیفون ها از زمان معرفی، بیش از ۳۰ میلیون شد. اپل که ۳ سال قبل هیچ بود، حالا ۱۶ درصد از فروش جهانی بازار تلفن های هوشمند را در اختیار داشت که آن را در مقام سومین شرکت بزرگ این صنعت قرار می داد.

همزمان، در اردوگاه سامسونگ هیچ کس از خوشحالی به هوا نمی پرید. فروش تلفن های هوشمند شرکت، کم بود و ناچیز. در آن فصل، سامسونگ حتی بین ۵ شرکت اول هم نبود. در حقیقت، در گزارش I.D.C- که یک شرکت تحقیقات صنعتی است- کل فروش تلفن هوشمند سامسونگ در آن موقع، ذیل عنوان «سایرین» آمده بود!

در جستجوی کهکشان



اولین پرچمدار هوشمند سامسونگ با اندروید، گلکسی اس نام داشت.

ساعت ۹:۴۰ دقیقه صبح چهارشنبه ۱۰ فوریه ۲۰۱۰، ۲۸ مدیر سامسونگ موبایل برای بررسی وضعیت نزدیک به بحران شرکت در اتاق کنفرانس تلایبی طبقه دهم مقر اصلی جمع شده بودند. تلفن های تولیدی سامسونگ مایه شکست بودند، تجربه کاربری ضعیف بود و آیفون -بعد از ماه های اولیه که همه آن را مسخره می کردند- داشت درهای قلعه را خرد می کرد تا بر تخت پادشاهی بنشیند.

این طور نبود که کسب و کار تلفن های همراه (غیرهوشمند) سامسونگ دچار ضعف شده باشد. خیر، قوی بود و همچنان سالانه چندین مدل جدید به آن اضافه می شد. اما غول کره ای واقعا هیچ حضوری در رقابت تازه شکل گرفته تلفن های هوشمند نداشت؛ این بازاری جدید با سمت و سویی متفاوت بود که اپل به خوبی در صنعت یکنواخت تلفن های موبایل ایجاد کرده بود.

طبق یادداشت داخلی که مربوط به جمع بندی آن جلسه سامسونگ است، رییس بخش موبایل شرکت مدیریت جلسه را بر عهده گرفته و گفته بود: "کیفیت [ما] خوب نیست، احتمالا دلیلش فشاری است که زمان بندی ما برای عرضه این همه مدل، به دوش مان انداخته." به گفته او، سامسونگ تلفن های زیادی طراحی می کرد و اگر هدف تولید محصولات درجه یک بود، چنین رویکردی منطقی نبود. او ادامه داد: "راه افزایش کیفیت، حذف مدل های بی کیفیت و کاهش کلی تعداد مدل ها است. تعدد اهمیتی ندارد، مهم عرضه مدل هایی با کیفیت بسیار بالا است، یک یا دو محصول ممتاز..."

این مدیر مشکل را به وضوح بیان کرده بود: "همه آمارهای مهم بیرون شرکت به آیفون اشاره دارند و می گویند 'سامسونگ در حال غرق شدن است'، تمام این مدت ما درگیر نوکیا بودیم... اما وقتی [تجربه کاربری ما] با رقیب غیرمنتظره مان، آیفون، مقایسه می شود، تفاوت مثل فاصله بهشت و جهنم است."

سامسونگ بر سر دو راهی بود. آقای مدیر گفت: "بحران طراحی داریم."

پیام آن جلسه در شرکت شنیده شد: سامسونگ باید "آیفون" خودش را می ساخت. چیزی زیبا با کاربردی ساده که مثل هوای تازه به نظر بیاید. باید سریع چنین محصولی می ساختند. پس تیم های ضربت دور هم جمع شدند و برای ۳ ماه متوالی دیزاینرها و مهندسين تحت فشار زیاد کار کردند. برای برخی از آنها، کار آنقدر سخت بود که فقط شبی ۲ تا ۳ ساعت می خوابیدند.

تا ۲ مارس، تیم دیزاین و مهندسی، ویژگی به ویژگی آیفون را تحلیل و آن را با تلفن هوشمند در دست ساخت سامسونگ مقایسه کرده بود. آن گروه با ارائه یک گزارش ۱۳۲ صفحه ای به مدیران سامسونگ، تمام جزئیات عقب بودن محصول سامسونگ از آیفون را توضیح داد. ۱۲۶ مورد برتری

برای آیفون ذکر شده بود.

هیچ یک از جزئیات آیفون دست کم گرفته نشده بود. ماشین حساب آیفون با تغییر جهت تلفن از افقی به عمودی و بالعکس، بزرگ یا کوچک می شد؛ اما ماشین حساب سامسونگ چنین نبود. در آیفون، کارکرد تقویم برای برنامه ریزی روزانه واضح بود، اعداد صفحه کلید لمسی خوانا بودند، خاتمه دادن به تماس آسان بود، تعداد صفحات باز وب مشخص بود، اتصال وای-فای در یک صفحه مجزا قرار داشت، اعلان ایمیل های جدید واضح بود، و الی آخر. اما طبق اعتراف مهندسين سامسونگ، هیچ یک از اینها درباره تلفن های سامسونگ صدق نمی کرد.



از آن پس مدل پایه برای طراحی هر تلفن هوشمند سامسونگ، ذره به ذره در ظاهر و عملکرد شبیه آیفون شد. آیکن ها در صفحه خانگی گوشه های دایره ای پیدا کردند و القای عمق به وسیله افکت انعکاسی روی تصاویر، صورت می گرفت. آیکن تلفن که ابتدا طرحی از یک شماره گیر دکمه ای بود، تغییر کرد و در نهایت عین آیکن تلفن در آیفون شد، یعنی یک گوشی تلفن ساده.

گوشه های گرد خود تلفن، شیشه ای که یک سره جلوی آن را پوشانده بود، و دکمه Home در زیر نمایشگر، همگی تقریباً بدون کم و کاست از روی آیفون تقلید شدند.

در حقیقت، بعضی از مدیران شرکت های همکار از ابتدا نگران شباهت ها بودند. قبل تر، در ۱۵ فوریه یکی از دیزاینرهای ارشد سامسونگ به سایر کارمندان گفته بود که مدیران گوگل در جلسه ای مشاهدات خود مبنی بر لزوم تغییر در برخی از تلفن های سری گلکسی را به سامسونگ اعلام کرده اند چراکه آن محصولات بیش از اندازه شبیه آیفون شده بودند. روز بعد، یکی از دیزاینرهای سامسونگ درباره نظرات گوگل به همکارانش ایمیل زد: "چون خیلی شبیه به [محصول] اپل شده، کمی تغییر مشهود به وجود بیاورید، از جلوی تلفن شروع کنید."

تا اواخر آن ماه، سامسونگ آماده شده بود تا یک کنفرانس مطبوعاتی درست مشابه کنفرانس های استیو جابز بر پا کند. در ۲۳ مارس، جمعیت حاضر در مرکز همایش لاس وگاس و نمایشگاه تجاری CTIA Wireless، در سالن اصلی جمع شدند. نور افشانی آبی روی صحنه ادامه داشت تا اینکه حضار در صندلی های خود قرار گرفتند. سپس جی. کی. شین، رییس سامسونگ موبایل روی صحنه آمد. کمی از وقت را به صحبت درباره تجربیات مورد انتظار کاربران تلفن های موبایل اختصاص داد و یک اشاره نه چندان هوشمندانه هم به نوآوری های اپل کرد.



سپس گفت: "احتمالاً پیش خودتان فکر می کنید که من حتما محصولی تازه برای ارائه تمام این امکانات دارم. البته که دارم." دستش را داخل کتتش برد و از جیب روی سینه تلفنی را بیرون آورد. جلوی جمعیت آن را بالا گرفت و گفت: "خانم ها و آقایان، سامسونگ گلکسی اس را به شما معرفی می کنم." حضار دست زدند. اما با وجود ایمیل ماه قبل برای تغییر ظاهری در محصولات

سری گلکسی، آنچه معرفی شد تقریباً عین آیفون بود. البته غیر از نام سامسونگ که در بالای نمایشگر قرار داشت.

“بدل [آیفون] مان را ساخته اند.”

کریس استرینگر، یکی از دیزاینرهای آیفون در نابوری کامل به گلکسی اس نگاه کرد. فکرش درگیر آن دو سال و نیم بود، درگیر تمام آن تلاش‌ها، صدها بار دیزاین یک قطعه، کار روی اندازه شیشه، طراحی آیکن‌ها و دکمه‌های مختلف... و بعدش چه؟ سامسونگ از راه نرسیده همه‌اش را برداشته بود.

آن روزها اپل دغدغه‌های زیادی داشت و نمی‌شد ذهن مدیران را به سمت تلفن سامسونگ منحرف کرد. در کنفرانس مطبوعاتی ۲۷ ژانویه در سان فرانسیسکو، جابز دومین محصول انقلابی دوران پست پی سی (Post PC) یعنی آپید را معرفی کرده بود -تبلتی که قبل از کنار گذاشته شدن به خاطر اولویت یافتن آیفون، اپل روی آن کار می‌کرد- و فروش آغازینش دیوانه‌وار بود.

اما یک ماه بعد از رسیدن گلکسی اس به بازارهای آن سوی آب، جابز روی پرونده تمرکز کرد. از نظر او این دزدیده شدن ایده‌های اپل توسط کمپانی کره‌ای بود. ابتدا می‌خواست با مدیران ارشد سامسونگ درگیر شود اما تیم کوک، مدیر ارشد عملیات‌های اپل -و به زودی جانشین جابز- درباره شدت عمل در آن مقطع هشدار داد. گفت هر چه نباشد، سامسونگ از بزرگترین تامین‌کنندگان چیپ‌های پردازشی، نمایشگرها، و سایر قطعات اپل است.

تیم کوک با دادن این اخطار که اپل ممکن است در تامین قطعه برای محصولات موفقش دچار مشکل شود، جابز را آرام کرد.

اما بعد از انکار کل قضیه از سوی سامسونگ در جلسه ۴ آگوست در سئول، وکیل اپل، چیپ لاتن به دکتر آن، نماینده سامسونگ، گفت که اپل انتظار پاسخ فوری به نگرانی‌های خود را دارد: “استیو جابز می‌خواهد جوابی بشنود و می‌خواهد خیلی هم زود بشنود. و لطفاً حرف‌های کلی درباره پتنت‌ها ننزید.” سپس تیم حقوقی به کوپرتینو برگشت. بروس سیؤل، مشاور عمومی اپل، مابوقع را به اطلاع مدیرعامل رساند. جابز به سختی در انتظار برای دریافت جواب سامسونگ، جلوی خودش را گرفت. هر هفته که می‌گذشت، از لاتن می‌پرسید: “پس کجا هستند؟ وضع چطور پیش می‌رود؟”

بدون پیشرفت خاصی، ۳ جلسات جدید برگزار شد. یکی در کوپرتینو، یکی در واشینگتن دی.سی و یکی دیگر هم در سئول. در جلسه واشینگتن وکلای اپل پیشنهاد امضای یک تفاهم‌نامه را دادند؛ به سامسونگ گفته شد که جابز حاضر است گواهی استفاده از دارایی‌های فکری اپل که نقش کلیدی در متمایز کردن آیفون ندارند را در ازای مبلغی به سامسونگ بدهد، به شرطی که شرکت کره‌ای تعهد کند دیگر از دیزاین و قابلیت‌های متمایزکننده محصولات اپل استفاده نکند.

وقتی آن مذاکرات هم راه به جایی نبرد و نگاه جابز بیش از پیش به سوی دادگاه متمایل شد. در این بین، تیم کوک همچنان نقش وزنه تعادل را ایفا می کرد و بحثش این بود که بهتر است درگیری با شرکتی که از چنان اهمیتی برای کسب و کار اپل برخوردار است، از طریق مذاکره پیگیری شود.

اما ضربه نهایی از جای دیگری وارد شد. در اواخر مارس ۲۰۱۱، سامسونگ جدیدترین تبلت خود را معرفی کرد که نمایشگر ۱۰ اینچی داشت و از نظر مدیران اپل، یک تقلید واضح از روی آپید ۲ بود. آنها اصلاً تعجب نکردند، زیرا سامسونگ قبلاً رسماً اعلام کرده بود که مدل های فعلی اش را برای رقابت با آپید ۲ تغییر خواهد داد.

خشم استیو جابز، سد احتیاط تیم کوک را شکست و در ۱۵ آوریل ۲۰۱۱، اپل یک پرونده فدرال در دادگاه کالیفرنیا بر علیه سامسونگ گشود؛ موضوع آن نقض پتنت های مرتبط با آیفون و آپید بود. گویا سامسونگ از قبل برای این حمله آمادگی داشت چون در چند روز شکایت هایی را در کره جنوبی، ژاپن، آلمان و ایالات متحده بر علیه اپل مطرح و ادعا کرد این شرکت پتنت های سامسونگ در رابطه با تکنولوژی های ارتباطی موبایل را نقض کرده.

سرانجام، چندین و چند شکایت و پرونده از سوی دو شرکت در بریتانیا، فرانسه، ایتالیا، اسپانیا، استرالیا، هلند، آلمان، و همچنین در دادگاه فدرال ایالت دلاور، و نیز نزد کمیسیون تجارت بین الملل ایالات متحده مطرح شد.

مدارک را قورت بده!



در یکی از روزهای مارس ۲۰۱۱، بازرسان نهاد ضد-رقابت کره جنوبی سوار بر چند خودرو به بیرون یکی از ساختمان های متعلق به سامسونگ در سوان (۴۰ کیلومتری جنوب سئول) رسیدند. حضورشان در آنجا برای بازرسی سرزده از تشکیلات بود و می خواستند شواهدی دال بر تباری سامسونگ با شرکت های مخابراتی برای بالا نگه داشتن قیمت تلفن های همراه بیابند.

اما قبل از اینکه بتوانند وارد ساختمان شوند، ماموران امنیتی سامسونگ به آنها نزدیک شدند و جلوی ورود را گرفتند. دو گروه رو در روی یکدیگر ایستادند و بازرسان به پلیس زنگ زدند. با کمک نیروهای ارسالی، سرانجام با یک معطلی ۳۰ دقیقه ای وارد ساختمان شدند. کنجکاو درباره اینکه وقتی بیرون معطلی می کشیدند در داخل چه اتفاقی افتاده، ویدیوی ضبط شده توسط دوربین های امنیتی داخل ساختمان را توقیف کردند. آنچه مشاهده شد، در باور نمی گنجید.

کارمندان سامسونگ در داخل ساختمان، به محض شنیدن خبر حضور بازرسان در بیرون، اسناد کاری را نابود و جای کامپیوترهای اصلی را با کامپیوترهای بلااستفاده عوض کردند - و شاید حتی به داده های روی کامپیوترهای اصلی هم صدمه زدند.

یک سال بعد روزنامه ای کره ای گزارش داد که دولت، سامسونگ را به خاطر ممانعت از بازرسی آن محل جریمه کرده. همان موقع، یک تیم حقوقی از اپل در سئول مشغول تحقیق درباره پرونده سامسونگ بود و داستان رویارویی بازرسان با گارد امنیتی سامسونگ را خواند. حتی به گوش شان رسید که یکی از کارمندان سامسونگ دقایقی قبل از ورود بازرسان به آن محل، داشته برخی اسناد را قورت می داده!

این نشانه ها اصلا برای اپل شگون نداشت؛ تیم حقوقی اپل به شوخی از خودشان پرسیدند: آیا می شود در یک دادگاه با حضور چنین کارمندانی (که از فرط وفاداری حاضر به بلعیدن اسناد هستند) به پیروزی دست یافت؟ تا زمان ورود به دادگاه، اپل از چندین مهندس و دیزاینر که نام شان در پتنت های سامسونگ آمده بود، پرس و جو کرد. هر یک تایید کردند که شخصا موضوعات ثبت شده در پتنت شان را توسعه داده و تکمیل کرده اند. اما وقتی درباره جزئیات پتنت از شان سوال می شد، بعضی ها به من و من می افتادند.

اتهام های فریب و نیرنگ در فضای دادگاه به گوش می رسید. اپل سندی را به دادگاه ارائه کرد که در آن آیفون و گلکسی اس پهلوی-به-پهلوی آمده بودند؛ البته سامسونگ بعدها نشان داد که تصویر گلکسی اس کوچک شده تا بیش از پیش به آیفون شبیه شود.

بعد از اینکه اپل توافق های محرمانه خود با نوکیا را در دادگاه نشان داد تا ثبات کند که برای توافق بیرون از محکمه نیز تلاش کرده، سامسونگ آنها را منتشر و از شان برای پیشبرد مذاکرات خود با نوکیا استفاده کرد -یک کار کاملا غیرحرفه ای در عالم تجارت.

در لحظاتی، دادگاه به مرز یاوگی می رسید. مثلا یکی از پتنت های ارائه شده توسط اپل در اصل تک-جمله ای است که یک دستگاه مستطیلی با گوشه های گرد را توصیف کرده. در آن هیچ توضیح خاصی درباره دستگاه وجود ندارد، فقط «مستطیل با گوشه های گرد» پتنت شده، چیزی که آیفون و آپید را به یاد می آورد. اما به طرز مضحکی، اهمیت این مورد -که در نظر اول احمقانه بود- توسط وکلای خود سامسونگ ثابت شد. قاضی لوسی گو آپید و گلکسی تب ۱۰.۱ را بالا گرفت و از وکیل سامسونگ اسم هر یک را پرسید. خانم وکیل که کتلین سالیوان نام داشت و تقریبا ۳ متر دورتر ایستاده بود، گفت: "از این فاصله نمی شود گفت جناب قاضی."

"پتنت «مستطیل با گوشه های گرد» مضحک بود اما در دادگاه اهمیت خود را نشان داد."

به راستی، هیچ یک از طرفین این جنگ نمی تواند ادعای پیروزی در دعاوی حقوقی را داشته باشد. در کره جنوبی، دادگاهی حکم به نقض ۲ پتنت سامسونگ توسط اپل و نقض ۱ پتنت اپل توسط سامسونگ داد. در ژاپن، یک دادگاه ادعای پتنتی اپل را رد کرد و دستور داد هزینه های سامسونگ در دادگاه را بپردازد. در آلمان، دادگاهی حکم به توقف فروش مستقیم گلکسی تب ۱۰.۱ داد چرا که یک شبیه سازی بسیار نزدیک از روی آپید ۲ بود. در بریتانیا، دادگاهی به نفع سامسونگ حکم داد، زیرا تبلت های آن کمتر از تبلت های اپل جذاب بودند و بنابراین نمی توانستند با آن اشتباه گرفته شوند.

هیئت منصفه ای در کالیفرنیا سامسونگ را به خاطر زیر پا گذاشتن پتنت های آیفون و آپید محکوم شناخت و رای به ۱ میلیارد دلار جریمه داد -مقداری که قاضی گو بعدا محاسبه آن را اشتباه دانست و کمی کاهشش داد. در دومین دادگاه اپل و سامسونگ در کالیفرنیا نیز هیئت منصفه تشخیص داد که سامسونگ به عمد پتنت های اپل را مورد سوء استفاده قرار داده، ولی از جریمه ۲ میلیارد دلاری که اپل به دنبالش بود تنها حدود ۱۲۰ میلیون دلار را قابل پرداخت دانست. اپل هم به پرداخت ۱۵۰ هزار دلار به سامسونگ محکوم شد.

ماحصل همه این دعاوی، هدر رفتن انرژی و منابع دو شرکت بوده.

در بحثی پیرامون تعیین خسارات، یکی از وکلای سامسونگ گفته که استفاده شرکت متبوعش از "برخی عناصر دارایی های فکری اپل" را انکار نمی کند. در آن سو، یکی از افراد نزدیک به اپل درباره این دادگاه ها گفته، جنگ بی پایان دو شرکت باعث شده اپل به لحاظ احساسی و مالی ضرر ببیند.

با وجود این، سامسونگ درست مانند سایر پرونده ها که در هر یک پتنت های شرکتی را نقض کرده بود، توانست در حین برگزاری دادگاه های کش دار به توسعه محصولات خود و ساختن تلفن های بهتر ادامه دهد تا جایی که برخی افراد نزدیک به اپل معترفند که سامسونگ اکنون یک رقیب قدرتمند در حوزه تکنولوژی است، و نه فقط یک مقلد.

استیو جابز در سال ۲۰۱۱ درگذشت ولی با وجود نقش پررنگش در دادگاهی شدن اختلافات با سامسونگ، ممکن بود امروز به خساراتی که به جا مانده بنگرد و به نصیحت خودش برای عبور از مراحل مختلف زندگی عمل کند. او در بخشی از سخنرانی معروف جشن فارغ التحصیلی استنفورد به سال ۲۰۰۵، گفت:



هر روز صبح در آینه نگاه می کنم و از خودم می پرسم: "اگر امروز آخرین روز زندگی ام بود، همین کاری را می کردم که الان قصدش را دارم؟" و هر وقت جواب برای چندین روز متوالی "نه" بود، می فهمیدم که باید یک چیزی را تغییر داد.

حال بعد از ۱۰۰۰ روز دعوای حقوقی، شاید در یکی از همین روزها مدیران سامسونگ و اپل به انعکاس خودشان در آینده بنگرند و سرانجام ترمز قطار "نه" گفتن را بکشند. کاری که به نظر می رسد، در دست انجام است.

دیجیاتو