

# 华为中兴恐将错失在美崛起最佳时机

R 热点

郭晓峰

在电信设备圈内,有“得美国电信设备市场,得电信设备天下”的说法。加上一直以来美元汇率的波动相对较小,美国运营商的订单普遍数额不菲,所以美国市场成为设备商必争之地。

中国通信设备商拓展北美市场的计划再度受阻。美国众议院情报委员会发布了一份针对性调查报告,指控华为、中兴的产品设备可能危害美国国家安全。该报告无论是出于经济保护主义抑或政治图谋的推动,都为上述两家公司在美业务蒙上了短期内无法挥去的阴影。

但可以预见,尽管因所谓的“安全问题”屡屡受阻,北美市场的重要性使华为和中兴均不会就此放弃。

在过去的20年里,全球通信业最值得称道的亮点就是中国通信力量的强力崛起与后来居上。尤其是以中兴、华为为代表的企业纷纷走向了国际化的发展,而如何保持迄今为止所实现的增速将变得越来越困难,唯一的办法或许是开辟不曾拥有的市场。

纵观全球大环境,电信设备市场的增长势头不容乐观。2012年上半年,受全球经济低迷、电信设备市场增长乏力等因素

的影响,包括华为、中兴在内的全球五大电信设备商的业绩均出现不同程度的下滑。虽然华为未在半年报中公布其在电信运营商市场的具体业绩,但去年的年报数据显示,华为在这一市场的增长仅为3%。

五大电信设备商上半年的不景气主要来自欧洲宏观经济的不确定,使得欧洲电信运营商在资本开支上更为保守。相反,北美资本开支仍维持高位,主要原因在于运营商大规模LTE的部署和网络更新换代,尤其是无线移动和宽带建设方面的需求是刚性的,未来的带宽会几何级数性增长。而这样的需求很大程度上刺激了设备商的“嗅觉”。

此外,在业内普遍这样认为,北美电信设备市场主要以美国为主,其是全球最大的电信设备市场,也是当前电信设备市场中“盘子”最大、利润最高的市场。在电信设备圈内,也有一种“得美国电信设备市场,得电信设备天下”的说法。此外,加上一直以来美元汇率的波动相对较小,美国运营商的订单普遍数额不菲,动辄数十亿、甚至上百亿美元,所以美国市场成为设备商必争之地。

那么,对于华为而言,打开了美国市场,华为的合同订单必然会陡增,其借此将有可能在一两年内超越爱立信成为全球第

一大电信设备商。有分析人士指出,超越爱立信的最基本的,也是最重要的条件便是华为能够占到美国电信设备市场的15%。

对于中兴而言,打开了美国市场,不但可以在低迷的大环境下提高竞争力、获取一定利润和市场份额,同时也拉近了与竞争对手的差距。

目前,在北美市场的电信设备份额排名中,爱立信位居第一,其次是诺西、阿朗、华为和中兴。在全球市场份额排名中,爱立信依然位居第一,其次是华为、阿朗、诺西和中兴。如果华为、中兴进入美国市场,不光是华为的座次将跃居第一,中兴也将有可能取代诺西上升至第四,随之而来将是全球电信设备市场格局的改变。

但要实现这些构想,华为和中兴首先要打破美国政府的“偏见”。

华为和中兴已经强烈驳回了美国国会报告中的指控。此前,两家中国公司为消除美方的安全疑虑进行了大量沟通,亦有传闻称,华为正在探讨在美上市可能性,以使公司更为透明化。

这将是一场长期的考验。让人忧虑的是,即使华为和中兴最终进行了有效的说服工作,可能也会错过最佳的市场窗口。

(原文有删节)

## 库克终究不是乔布斯 两人各有所长

苹果创办人乔布斯过世一周年了;经过了一年,在世人眼中,乔布斯的“人性渐泯”,但却是“神性日增”。那位幸运(还是倒霉?)的接手者库克,干啥事都要被拿出来跟“贾神”比较一番。

一个人在被神化后,往往是其缺点、错误都被极小化,甚至“忽略不计”;优点与功绩则是极大化。乔布斯一生失败的作品其实亦不少,如苹果三号、NeXT计算机、Cube等。他治理公司也有问题,只追求产品的极致化而不顾成本,对人凶恶、冷酷,道歉绝对不在他字典中,即使iPhone发生“天线门”事件,他也一句道歉都无。企业“社会责任”对他而言,根本是不屑一顾,巴菲特发起富豪捐款活动时找他,他也毫不理睬,因为他认为捐款只是“浪费时间”。

尽管有如此多缺点,但却没有人能否认乔布斯改变人类生活的贡献;甚至,我们可以说,历史上很少有一个人像乔布斯一样,带领着一家企业,如此深刻且全面的改变世界、改变人们的生活。我们可以看到,从电脑、电影动画、音乐、通讯,再到行动装置,在乔布斯手上都开发出新的模式,让业界经历一次“典范转移”。

相较之下,库克就“比较像个人”。库克没有机会如乔布斯般改变历史,但他是供应链专家、管理专才;乔布斯重回苹果时邀他加入,当时苹果摇摇欲坠,他一手把苹果的库存由三十几天压缩到六天、最后又变成二天,这是苹果转亏为盈的关键。当乔布斯与他的天才设计团队不断推出优秀的新产品时,他是后方最有力的支持力量,调度、结合各方供应链力量,严格控制质量,让苹果的产品能以最佳效率与效益上市。这次iPhone5能在如此短时间内,就在全球各地上市,就让外界惊叹库克的供应链调度能力。

库克也为苹果带来较多的“人性与温暖”;他治理下的苹果,才开始加入社会慈善活动;他不再如乔布斯那般高高在上,连法人拜访他都愿意出席;苹果地图外包,他在第一时间就低姿态的向外界道歉;他还帮基层员工加薪、注意供应链的“血汗劳工”问题。贾神从来就不愿发股利给投资人,库克则愿意如此做。

但库克毕竟不是乔布斯,就如乔布斯不是库克一样;乔布斯的创意、对趋势的直觉、热情,库克做不到;同样的,库克掌握供应链、理性掌控公司的能力,也非乔布斯之长。此所以乔布斯要找库克控制后端,库克则需要有一个同样充满创意、能设计出更佳产品的团队协助。不同的领导者必然展现不同的风格,走的路也不会完全一样,如果苹果永远想着“乔布斯会如何如何”,这个企业基本上就先落下了。

无论如何,苹果站在乔布斯打下的雄厚基础上,在库克手上,的确再创高峰。苹果市值已倍增,iPhone5可望再创销售纪录;iPad在平板市场同样雄占近七成市占率,即将推出的iPad Mini 预计将创佳绩……

至于说许多人认为库克无乔布斯之天才,长期而言,苹果终会没落,则是废话一句——长期而言,我们都不在这个世界上!即使乔布斯在,从历史观点看,亦无不落日之企业。

吕绍伟

## G 观点 吴敬琏:慈父主义会害了企业

无疑,政府在改革和发展中都起了很重要的作用,尤其是在中国,政府手中还是掌握了大量资源。最近一年多以来,政府加强了自己在经济发展方式转变中的作用,取得了一些效果,可是效率太低,成本太高。

一定要按照科技大会所定下来的指导思想,企业才是技术创新的主体,政府不是主体。我们许多干部也说企业是主体,但政府是企业的主导,这样就会有问题。

我认为,政府主要的职责是为企业搭建一个好的舞台,创造好的经营条件。第一是为创新提供压力,第二是为创新提供

动力,第三是为创新提供能力。

过去政府总是把它认定的最好的企业扶着,叫“慈父主义”。第一,其实这是害了企业。第二,它对一个企业给予倾斜,其实就打击了其他企业,也许你扶起来一个企业,但你扼杀了成千上百个企业。第三是动力,动力来自何处呢?诺贝尔奖获得者诺斯有一句话讲得非常精辟,他说,激励的要点,就是要让任何个体或企业对社会的贡献和它取得的回报相一致,如果不是这样,那么企业或个人就会去“傍”政府,因为政府手里有资源,这样就会破坏了激励机制。第四是要让他有能力,他自己负责能



取得资源。所有这些基本上要由市场来提供,所有措施要以这个来衡量,政府就一定要弄清楚自己能做什么、不能做什么。

## T 推荐

### 洛克菲勒的六大创富圣经

- 1、起点低不代表终点低。
- 2、等上帝给你运气,不如自己给自己勇气。
- 3、工作是天堂也是地狱,看你如何选择。
- 4、一次行动胜过一千次空想。
- 5、最大的破产不是财务破产,而是精神破产。
- 6、记住——挣钱是为了生活,但生活并不是为了挣钱。

### 李开复给创业者五个建议

- 1) 毕业生不宜马上创业,应先参与创业,再主导创业;
- 2) 创业目的不是上市,上市只是阶段性目标和一个新的起点;
- 3) 创业关键不是科技创新而是创造价值;
- 4) 点子不重要;把握趋势、团队、执行力才重要;
- 5) VC价值不在钱,而在人脉、经验、建议、辅助。



约翰·戴维森·洛克菲勒 (1839年7月8日-1937年5月23日) 美国资本家,上世第一个亿万富翁



李开复 创新工场董事长兼首席执行官

## 新华保险打造保险新时代——移动销售平台

近日,新华保险内蒙古分公司启用由新华保险独立研发的创新型移动销售平台,近期将在安徽启用。据了解,该移动展业平台运用当今先进的3G技术,集合准客户建立、建议书制作、在线投保以及数据中心查询等多项功能,能够帮助公司营销员自行完成投保的一系列

工作,同时方便客户在家就可以完成一切原本需要冒着烈日下赶赴银行才能完成的手续。

新华保险这项方便而又贴心周到的服务,使客户在投保、交费、承保、查询等环节节省时间和交通成本,真正实现新华保险“以客户为中心”的核心服务理念。通过移动销售平台,业务

员能够利用网上投保录入、转账收费等功能,提高服务效率和服务质量,便于为客户进行全方位保险、理财、保障规划,实现最优的产品配置。

新华保险移动销售平台在大大提高投保时效的同时,也为公司业务流程全面迈向信息化打下了坚实的基础。移动销售平台使人

们重新认识了保险公司的投保模式,同时更有效地节约了纸张消耗和碳排放量,标志着新华保险进入了绿色环保的移动投保时代。它的广泛应用是传统保险销售和服务流程的一次重大变革,必将把保险业服务水平带入一个新的发展阶段。