

美国 IT 霸主的侵权诉讼让任正非进入公众视线



张力升 著
中央编译出版社友情推荐

内容简介

提到任正非,行业内的人士可能立即会肃然起敬或是表情复杂。但如果你在大街上向普通市民做调查,很可能对方会非常茫然。也难怪,即使是很多见多识广的人,知道任正非的名字而不熟悉其事迹的人也大有人在。

这位低调的华为总裁,改变全球行业规则的人近年来已日益受到人们的关注。因为他,中国企业开始具有了在高技术产品领域与洋人一决高下的勇气,以前所未有的力度进行自身建设,中国制造所折射出的霸气和杀气令人心悸。

任正非,这个军人出身的 IT 总裁,制造了怎样的传奇经历?

人物纪实

2003年1月,中国南方城市深圳,冬日的寒风里这座城市一如既往的喧嚣背后涌动着不安的暗流,人们悄声相传着关于一种不知名致命流感的存在,以及应当采取的对策:少出门多喝醋熬高等等。与此同时,万里之外的美国南部,一家名为思科(CISCO)的美国公司在得克萨斯州法院对一家名为华为的中国公司正式提出侵权诉讼,指控其非法抄袭其专利数据通信产品的设计,其使用的软件源代码、操作界面及帮助文件等存在争议。

这个消息使了解 IT 界的人感到精神一振,是那种有好戏看的亢奋和好奇心。思科是谁?继微软和英特尔之后新一代硅谷神话的代表,全球网络设备制造行业的霸主,一贯饱受全球传媒和资本市场的顶礼膜拜,多次当选《财富》杂志全球最受尊敬的企业,以并购同行业企业、和人打知识产权官司见长,传说他们的口头禅就是:“多少钱买你?”或是“我们要告你”。可是指名道姓地告中国公司还是头一次。这个官司真够吸引眼球的,是谁有幸成为被告?

这家企业就是位于深圳的华为公司,它的创始人和带头人是作风刚正、为人低调的任正非,他带领公司从2万元人民币起家,10年时间资产扩充1000倍,又大举进入国际市场。尽管在规模和知名度上还远逊于思科,但华为的技术积累与产品水平已经向国际一流看齐。凭借着设备先进的工厂,上万名优秀的工程师,

铺向全球的市场网络,还有以任正非为代表的管理层的运筹帷幄,整个公司已蓄势待发,即将开足马力碾过全球市场。纵观全中国,很难找到这么一家从技术到产品、到管理都如此高水平、令欧美企业忌惮的企业。如果华为不是中国最好的企业,至少也是之一。

任正非是一位深具远见的战略家,他的目的不仅仅是争取一点市场份额,甚至是更大的王者之志。当华为在国内市场上还立足未稳时,任正非就提出要吧华为作成一家国际化的公司,并开始探路。任正非的思路是:在电信业可能到来的萧条面前开始大调整,以运动战度过寒冬,从国内打到国外求生存求发展。

事实证明有这样的眼光超前,富有远见。从1996年第一次海外项目开始,华为一路跌跌撞撞而坚持不懈,在欧洲拿下设备合同,在中亚和俄罗斯市场攻无不克,在南美和非洲披坚执锐,一个接一个地攻占市场。英国《金融时报》惊呼,华为正在改写全球电信业的生存规则。而现在,轮到美国了。

思科有理由感到紧张。2002年,思科 CEO 钱伯斯声称,华为是思科在全球范围内的新一代重点竞争对手,感到威胁的思科成立了“打击华为”团队。关注此案的舆论普遍认为,这场官司不仅仅是一次普通的权益之争,而是反映出个事实:华为在海外的扩张步伐让思科这样的大佬也感到了恐惧,诉讼是思科阻击行动的一部分。思科依赖其高达70%的产品毛利率本可以

衣食无忧,悠然自得地维持其雄霸天下的硅谷领袖地位,然而任正非的华为却杀人思科的后院来虎口夺食,其相当于思科一半的产品价格具有极为可怕的杀伤力,有可能市场将会出现重新洗牌的局面。

有心人不免暗为华为和任正非捏一把汗,这架有得一打。美国各界一边倒地认为华为有问题,而华为一贯的低调也让中国媒体对华为抱有怀疑态度,中外舆论罕见地达成了一致。而对芸芸众生而言并不留意这条无关紧要的产业新闻,还是关注身边的致命流感(后来正式命名为非典)要紧。当然,他们用以交流和传递信息的手机、电话、互联网都离不开思科与华为的技术和产品。

这位“中国任”并不好惹。他一边在美国聘用当地最好的律师参与应诉,一边与思科在美国的死对头3COM公司结盟共同对敌,3COM的CEO作为业界权威出庭作证,对思科进行了有力反击。与有些中国公司在海外遭遇类似境遇时的不战而逃相比,任正非的强势风格使对手暗自头疼。历经波折之后,2004年7月法庭最终中止诉讼,思科与华为达成和解协议,事件暂且告一段落。

案件事实上阻碍了华为在美国市场的前进步伐,华为把自己的涉嫌产品撤出了美国市场。但是因祸得福,华为全面启动了与国际同行的战略合作,不仅最大限度地化解了来自美国本土的敌意和政治阻力,而且间接进入了美国

市场,收到了不错的回报。

也许这场官司会成为中国企业、乃至中国经济强弱走向的拐点。百余年来,发达国家的企业巨头们已经习惯于居高临下地看待中国企业,视之为组装件和仿冒品的来源,或是加以利用打开中国市场的拐杖。但是,由于这家中国企业和这个人,形势发生了改变。任正非,称之为在欧美主流市场掀起风暴的人并不过分。

官司虽然暂时迟滞了华为在美国拓展的脚步,却并没有妨碍其在全球其他地区的扩张,而任正非也因此引起了美国主流媒体的兴趣。2005年《时代》周刊评选出年度影响世界的100位名人中,任正非成为“商界巨人”组中唯一入选的中国人,与微软的比尔·盖茨、苹果的史蒂夫·乔布斯等全球 IT 名人比肩。《时代》认为任正非显示出惊人的企业家才能,正带领华为成为像思科和爱立信一样的全球化大公司。

美国人的评价并不过分。2006年,华为实现销售收入656亿元人民币,同比增长45%,其中65%的收入来自国际市场,进入全球电信设备制造商前十名。2007年华为更是势不可挡,销售额突破千亿元人民币,进入世界500强,在网络接入、数据通信等领域的全球市场占有率进入前三名,华为已日益成为国际明星企业。华为董事长孙亚芳说:“我们不愿做世界老大,但是,我们已经走在成为世界老大的路上。”

渐渐地,一贯与外界媒体保持距离的任正非成了公众舆

论关注的对象,人们开始议论他怎么把企业做到了这种地步,为什么是他而不是别人,人与企业是谁成就了谁。与同时代的风云人物相比,他足够低调,又足够把很多人比下去。他究竟是什么样的人呢?

普通人不了解任正非情有可原,因为华为的产品是电信设备,主要面对运营商而不是终端消费者。但如果没有他,消费者就不可能享受到今天这样的电信服务。想想我们上一代人享受的通信服务吧,今天的人们已经忘记了当年的摇把子电话、扯着嗓子叫喊的通话方式,习惯于手机直拨全球、上网连通世界,而华为和任正非,用其辛勤的劳动为我们创造出的电信设备和技术,使这一切成为可能。信息时代的来临不是无根无据的,需要任正非的企业家来为我们接通连接科学家和普通消费者之间的最后一米铁轨。

很多人对任正非的第一印象是平易近人,没有架子。任正非当年常常和员工一起加班,打地铺睡办公室,穿发皱的衬衣,常被人误认为是老工人。经常有新员工第一次看见任正非时感到失望,觉得心目中的“高大形象”一下没有了。任正非在听员工的大合唱时会被感动得泪流满面,回忆起艰辛困苦创业岁月时也会热泪盈眶。但是一旦涉及到工作,“任老板”雷厉风行和讲求细节的一面就暴露无遗了。任正非对普通员工很温和,对高层主管却很苛刻,很多高管都有过因工作失误被严厉斥责的境遇。

好兄弟的主要作用就是帮忙合伙骗老婆



苏小懒 著
长江文艺出版社友情推荐

苏小懒是北方女人中典型的大女人,木木是南方男人中典型的小男人。他们的爱情自然是杂味纷呈,当然,甜蜜是主旋律。该书采用对话形式,讲述了苏小懒和木木从“触电”到结婚的全过程,语言搞笑、幽默却不失智慧。这部半自传体和半虚构的书以情景剧的形式“上演”,可以让读者咧开嘴从头笑到尾。

上期回顾

木木喜欢睡前看电视,而且看着看着就睡着了,但是小懒一关电视他就醒来了。醒来的木木要求继续“看”电视。打开电视,木木继续看,看着看着又睡着了。小懒关电视,木木醒来,继续要求“看电视”。小懒对此无可奈何。2007年的春节,木木在小懒家过年,最让木木郁闷的是——大过年居然只有主食饺子,根本没有菜!

爱情日志

2007年4月4日

小懒在街上走的时候,被一个仙风道骨的白发老人拦住了去路。老人家说“这位姑娘天庭饱满,气质不凡,有旺夫运,一看就是贵人之相”。他拦住小懒要求继续算下去,不过要给一百块钱。

小懒想了想还是离开了。回到家同木木讲这件事——

小懒:木木,今天有个仙风道骨的人夸我是贵人之相哎!还说我有旺夫运!

木木:贵人?

小懒:对啊,还说气质不凡。哈哈,你说街上那么多人,他为什么单独找我说呢。

木木:肯定是个骗子。他不是后来管你要钱了?

小懒:说这些话的时候没要钱,但是要想听后面的,就得交钱了。

木木:我就说是个骗子。别想了,这种鬼把戏我见得多了去了。

小懒:可是,人家夸我是贵人哎!

木木:我不知道你是不是贵人,但我知道你绝对不便宜。

小懒:……

2007年4月22日

木木上学时最好的兄弟小奋找到工作啦,大家组织了聚会为他庆祝。木木和小奋在彼此单身时,是特别好的兄弟,除了上班时间,几乎时时刻刻混在一起。但自从和小懒交往后,木木便抛弃了他。

木木:小奋,这是小懒,我老婆。

小奋:大嫂好!我是木木患难与共,同甘共苦的好兄弟。

小懒:你好,常听木木说起你。

小奋(照着木木的胳膊狠捏了下手):以前一起看月亮的时候,你叫我小奋,现在新人胜旧人了,你叫人家小奋!

小懒:……

为了让木木和朋友更加无拘无束地聚会,小懒简单和大家见面后,就自己一个人坐车回家。

第二天,木木到公司加班,把手机丢在了家里。小懒想测试一下小奋和木木同学“患难与共”的友谊,于是给小奋打电话。

小懒:小奋,我是小懒啊。木木手机我打不通,他说今天同你踢球去了。你帮我叫下他好吗?

小奋:啊?啊!踢球?对,没错,那个,他去卫生间了,你稍微等会儿啊。等他回来我就告诉他。

小懒:好的。

电话刚放下,木木的手机来电,正是小奋打过来通风报信的。见没人接听,小奋又给木木发了条短信。

“你老婆找你呢,她说你跟她说的咱俩在一起踢球,我已经帮你撒谎确认的确是咱俩在一起踢球呢。你赶紧给她回个电话,千万别穿帮——小奋。”

小懒拿起木木手机打给小奋,还没来得及说话——

小奋:木木,哎哟,你终于接电话了,赶紧给你老婆打电话……

小懒(突然打断):我是木木老婆,打电话要对我说什么?

小奋:……

2007年5月21日

小懒准备洗澡的时候,来了一个电话。看到木木拿起听筒,小懒就放心地进了浴室。

从浴室里出来,看到木木还在开心地拿着话筒和对方聊天。小懒也没介意,继续去洗手间洗衣服。等到二十分钟后洗完衣服出来,木木还在乐此不疲地抱着电话聊着。

小懒想知道到底是谁跟木木有这么多话聊,就悄悄站在木木身后——

木木:我也喜欢看《猫和老

鼠》,哈哈,那只大傻猫。

对方:(清脆女声)%^&&*(^*^……

木木:你给我留了?等我回去找你拿。是,我对你那么好,你能不对我好吗。

对方:¥#(*&……

木木:嗯,我也喜欢关心人的女生……

对方:@#*%&……%###……

木木:毛寸不适合我,不好看。你也觉得我适合现在的发型?咱俩真是有着一样的喜好。

对方:&^*%\$#&……

木木:那就按照你喜欢的来了。

小懒(实在忍不住了):木木,你丫到底在跟谁打情骂俏呢?(抢过话筒)你吃了豹子胆你,你个狐狸精!

对方:舅妈你洗衣服回来了?我是洋洋啊(木木姐姐五岁的小儿子),过年回来给我带好吃的。我要看《奥特曼》还有《猫和老鼠》!记得给我买全集!

小懒:……

2007年6月19日

小懒和木木吵架的时候会骂人。小懒最常说的句式是“你……你全身上下……你全家都……”;木木最常说的句式是“你上辈子……你下辈子……你世世代代都……”。

看电视的时候,木木、小懒、木木的爸爸妈妈坐在一起看电视。看了没多久,小懒和木木因为意见不合吵了起来。

木木:你上辈子傻蛋,你下辈子傻蛋,你世世代代都是傻蛋!小懒:你白痴,你全身上下都白痴,你全家……(猛然闭上嘴巴)

木木(看看爸爸妈妈,挑衅地):有本事你把后面的说完啊!

小懒:……

2007年7月3日

小懒看了一部超感人的电视连续剧,男主角最终因为种种原因,无法和女主角在一起。回忆起他们在一起的每个片段、细节,女主角一个人在空旷的广场上哭得泪眼婆娑。

小懒(坠入剧情,哭得红肿了双眼):呜呜呜呜,为什么不在一起呢,原谅他吧,回去找他啊。错过了,或许就再也找不到了!

木木(下班回来):小懒,我回来了!

小懒:呜呜呜,真好,我还有木木!

木木:哎,老婆,你怎么啦?

小懒:木木,呜呜呜,木木,你爱我吗?

木木(倒退两步,迟疑地):你……呃,又买了多少衣服吗?

2007年10月3日

前年买的新房子终于定下了,在今年年底收房,有装修经验的朋友纷纷提醒,一定要在“五一”、“十一”时把所有材料都备齐了,因为这时各大装修建材城的活动多,折扣多,价钱便宜。

于是,木木和小懒开始了紧张的购买装修材料的日程。几天逛下来,真正明白了什么叫“买的不如卖的精”,同一个牌子的东西,价钱可以差上好几倍。小懒和木木齐心协力,即便是买一块瓷砖也要跟人砍个天昏地暗,飞沙走石。发展到后来,木木几乎红了眼,见谁跟谁砍价,到哪儿跟哪儿“杀价”。

去看电影——

木木:《太阳照常升起》两点半的有吗?

售票员:有的。

木木:多少钱?

售票员:每位四十元。

木木:便宜点咯,真是的,不是都二十块吗?

售票员:对不起先生,我们

这里不讲价的。

木木:什么不讲价,肯定可以便宜的,20块,好吧?

小懒:木木,不要这样了。电影院哪里能……

木木:你干吗,胳膊肘往外拐,不帮我回去帮别人!

售票员:先生,我们这里真的不讲价。

木木(愤愤地):切,不讲价就不讲价,别家又不是不能看。小懒,我们走,去别家。

小懒:您好,如果这位先生没事了,请给我两张票。

售票员:啊,你们不是一起的?

小懒:不是,我不认识的。刚巧排在他后面。

木木:……

去肯德基——

木木:来一份全家桶!

服务员:请问别的还要么?

木木:不要了。

服务员:先生,一共是六十四元。

木木:便宜点咯,五十九块好吧?

服务员:对不起先生,我们这里不讲价的。您说的是之前的价钱。

木木:什么不讲价,肯定可以便宜的,就五十九好了。

小懒:木木,这里是肯德基哎,不讲价的,你别给我丢人了。

木木(转头对小懒):哎呀你一边去!每次都是这样,我跟你一讲价,你就站出来帮外人。

小懒:……

服务员:不好意思先生,我们这里真的不讲价。

木木(理直气壮地):切,不讲价就不讲价,别家又不是不能吃。小懒,我们走,去别家。

小懒(镇定地):这位先生,如果您没完让开好吗?不要耽误别人的时间。

木木:……