

华为的成功来自于华为人的“傻”

与前几年外界低调神秘的形象不同的是,最近两年,华为及其创始人任正非越来越多地出现在公众视野中。近日,任正非接受采访时对华为的成功进行了最新解读,这些耳目一新的观点,让我们正在越来越接近一个真实的华为。

“华为人都傻阿甘”

华为为什么成功,因为华为人都具有阿甘精神,阿甘精神用一个字总结就是:“傻!”。华为人就是一个个阿甘,认准方向,朝着目标,傻干、傻付出、傻投入。华为选择了通信行业,这个行业比较窄,市场规模没那么大,面对的又是世界级的竞争对手,我们没有别的选择,只有聚焦,只能集中配置资源朝着一个方向前进,犹如部队攻城,选择薄弱环节,尖刀队在城墙上先撕开一个口子,两翼的部队蜂拥而上,把这个口子从两边快速拉开,千军万马轧过去,不断扫除前进中的障碍,最终形成不可阻挡的潮流,将缺口冲成了大道,城就是你的了。

华为走到今天,从几百万做到今天的四千个亿,经历了多少苦难!流了多少辛酸泪!这是华为人用命搏来的。华为人付出了节假日,付出了青春和健康,靠的是常人难以理解和忍受的长期艰苦奋斗。

“包容不了乔布斯,也就出不了乔布斯”

中国缺少创新、没有原创,主要原因是不尊重知识产权,没有严格的知识产权保护制度,加上社会文化没有包容精神,不鼓励试错,不包容有个性甚至是有一些极端怪癖的人,如苹果的乔布斯、休斯飞机制造创始人休斯,都是个性张扬,行事反叛的人,在中国现

创业者怎么样轻松获得融资?

创业维艰,创业者在创业途中会遭遇各式各样的困难,据调查,创业者中至少 95%以上最后都会面临创业失败的窘境,而在创业者失败的原因当中,融资是大部分创业者所共同面临的问题,很大程度上决定了创业者能否最后取得成功。

创业者和投资人之间面临信息沟通壁垒,创业者群体庞大,投资人却较少,投资人处于相对优势地位,因此创业者融资之路必然会受到较多阻碍,融资成为了创业者难以解决的难题。那创业者究竟怎么样可以轻松获得融资呢?

一、精美的商业计划书

从当前的融资现状来看,除了依靠传统



容不了乔布斯,所以中国出不了乔布斯,这就导致谁也不愿进行原创,都热衷于抄袭。

当然,要让大家愿意搞原创,必须要尊重知识产权,对知识权益要尊重和认可,不尊重知识产权,人们不愿也不敢从事原创性创新,而热衷于抄袭和模仿。要尊重知识产权就要付出知识产权成本,华为的国际化就是借船出海,以土地换和平。我们千军万马攻下山头,到达山顶时,发现山腰、山脚全被西方公司的基础专利包围了,怎么办?只有留下买路钱,交专利费,或者依靠自身的专利储备进行专利互换,为此,华为每年要向西方公司支付数亿美元的专利费,我们坚持不投机,不存侥幸心理。

“产品品质不好是耻辱,企业没利润可挣也是一种耻辱”

华为投入了世界上最大的力量去进行创新,但反对盲目的创新,反对为创新而创新,我们倡导有价值的创新。没有技术创新与管理体系的“傻投入”,就不会有真正的产品与市场的竞争力,就只能靠低价和打价格战,就

没有利润空间,产品品质不好是耻辱,企业没利润可挣也是一种耻辱。从企业活下去的根本来看,企业要有利润,但利润只能从客户那儿来,只能加大对客户价值创造能力的投入,而企业不赢利,对人才、技术和管理就不会有钱去投入。这是个简单道理,我们“傻”才会按简单道理去“傻投入、傻干”!

企业要有原创创新精神,但并不等于完全自主创新,自主创新是封闭式思维,华为强调开放合作,自己只做最有优势的东西,其他部分开放合作让别人做,不开放就是死亡。即使我们成为行业的领导者,我们也不能独霸天下,若华为成为成吉思汗独霸天下,最终是要灭亡的,我们立足建立平衡的商业生态,而不是把竞争对手赶尽杀绝,我们努力通过管道服务全球,但不独占市场。

“不要过多地强调互联网概念”

不要有那么多的互联网概念与冲动。踏踏实实地用互联网的方式去优化内部运营管理,夯实基础管理平台更重要,互联网是工具,我们的目的是发展实业,实业才是解决人们幸福的根本。

华为不是上市公司,不受资本市场的约束和绑架,我们可以为理想和目标“傻投入”,所以我们可以拒绝短视和机会主义,我们只抓战略机遇,非战略机会或短期捞钱机会可以放弃,这是资本和股东做不到的,只有理想主义者可以做到,为理想和远大目标敢于加大技术、人才、管理体系和客户服务的长期

融资双方信息不对称,创业者缺乏投融资渠道。随着近几年投资市场的不断发展壮大,投融资市场越来越透明化,投资信息已经开始向创业者方向蔓延,并已经在一定程度上给创业群体带来了实实在在的便利,另一方面互联网+的出现,带动了投资行业迈入互联网时代,互联网投融资平台开始出现,免费共享的投资信息大规模切入投资市场,已逐步解决了信息不对称难题。

对与创业者来说,当下寻找融资渠道可以充分利用网络资源,例如搜索引擎、微博、投融资网站等方面以较低成本获取投资人的相关信息,借助于这些信息可以顺利找到适合自身的投资人,进而打通前期的融资大门。



大众点评 & 美团：抱团取暖过冬冬

去年国庆长假过后的第一天,大众点评网与美团的联姻故事终于尘埃落定。有了滴滴快的、58同城与赶集网等公司的前车之鉴,大众点评与美团再次上演“相杀到相爱”似乎并不令人意外。

资料显示,2003年4月,大众点评网成立于上海,是中国领先的本地生活信息及交易平台,也是全球最早建立的独立第三方消费点评网站。而美团网则成立于2010年3月,是为数不多的百团大战幸存者之一。

二者相比,美团重交易,收入来自扣点,而大众点评网则倾向导流,以广告模式为主。虽然美团和大众点评尽可能地走差异化路线,但涉足的本地生活服务领域基本一致,且两者都处于跑马烧钱的阶段。为了获取更大的市场份额,双方在酒店、电影、婚庆等领域的竞争日益白热化,甚至出现一线员工武斗等恶性竞争事件。

投入,看准了,舍得为未来的目标连续投、长期投,避免短期行为,耐得住寂寞,忍受得了艰苦和磨难,华为就是一只大乌龟,20多年来,只知爬呀爬,全然没看见路两旁的鲜花,不被所谓互联网“风口”所左右,回归商业精神的本质,坚定信心走自己的路。

不奋斗,不付出,不拼搏,就会衰落!

拼搏的路是艰苦的,华为给员工的好处首先是苦,但苦中有乐,苦后有成就感,有收入提高,对公司未来更有信心。快乐是建立在贡献与成就的基础上,关键是谁让快乐?企业要让价值创造者幸福,让奋斗者因成就感而快乐,如果企业让懒人、让庸人,让占着位子不作为、混日子的人快乐,让制造工作不创造价值的人都幸福和快乐,这个企业离死亡就不远了,企业完蛋了,员工还会快乐吗?华为的薪酬制度就是要把落后的人挤出去,“减人、增产、涨工资”。

华为人的付出不是白付出,而是要让付出者有回报,华为人创造了价值要回报价值创造者,机会要向奋斗者倾斜,我们奉行不让雷锋吃亏的理念,建立了一套基本合理的评价机制,并基于评价给予回报,尽量给员工提供好的工作、生活、保险、医疗保健条件,给员工持股分红并提供业界有竞争力的薪酬。华为倡导以奋斗者为本,华为的人力资源机制和评价体系要识别奋斗者,价值分配要以奋斗者为本,导向员工的持续奋斗,激励奋斗者。我们讲艰苦奋斗,不是不关心员工身体健康和办公条件的改善,而是要在不断改善工作和生活物质条件的基础上,思想上始终保持艰苦奋斗的精神,行动上一切以客户为中心,竭尽全力持续为客户创造价值。

(本文根据“华夏基石e洞察”智库撰稿人、著名管理学家彭剑锋先生的文章摘编)

三、差异化竞争力

对创业企业来说,成功的最关键要素之一是具备差异化竞争力,这是一个企业能不能做大做强的核心价值,因为没有差异化竞争,企业缺乏创新力,最后难免走上覆灭的道路。在企业融资的过程当中,创业者一定要对投资人充分展示出企业的差异化竞争力,与竞争对手进行明确对比,从中发现自身优势并向投资人进行充分介绍,而这一点将从很大程度上决定投资人会不会最后投资一家企业。

影响企业融资的因素很多,但上述三方面是当前阶段企业能否成功融资的核心要素,需要创业者着重看待,也只有这样,才能轻松获得融资直至最后创业成功。(投融资界)

而这无止境的恶斗,在双方背后的共同投资人红杉资本看来,无疑是“心在滴血”。

分析人士认为,美团和大众点评都没有躲过“三处硬伤”:第一,双方都还在烧钱,烧资本的钱;第二,谁先IPO,对另一家都不会是好事;第三,有共同的投资机构红杉资本。其中,大众点评已经超过10年,任何早期投资的PE、VC耐心也都磨得差不多,基金也要到期了。

再加上当下,制造业、零售业等实体经济的不景气 and 海内外股市大幅下跌,已经波及蔓延到了互联网行业的投融资,尤其是那些多年依旧大量“烧钱”的O2O创业项目。美团和点评的合并也是“无奈之举”,颇有“抱团取暖、共度寒冬”的意味。

对公司来说,最直接的好处就是能避免二者的直接竞争,延缓烧钱,但不能阻止O2O行业的进一步厮杀。新美大还有两个强大的对手——百度糯米和阿里口碑。

携程 & 去哪儿：资本腾挪促合并

从2014年底开始,携程、去哪儿牵手的消息曾数度曝出,一再触动业界的敏感神经。去年10月26日,即便在外界看来,去哪儿创始人庄辰超似乎并不情愿,但在其大股东百度的首肯以及配合下,携程与百度之间经过一系列资本腾挪,实现了与去哪儿的间接“合并”。

交易完成后,百度将拥有携程约25%的总投票权,成为携程第一大股东;携程将拥有约45%的去哪儿总投票权;而去哪儿网则由之前百度的“儿子”降级为“孙子”。

从百度角度看,此次合并,美团点评事件是导火索,对百度O2O战略造成一定威胁,也加快了携程去哪儿的合并进程。

身为背后的大股东,百度无疑是最大的受益者。通过资本运作,将原本互打价格战的携程和去哪儿结成一家,并成为在线旅游背后的“终极大Boss”。

近年来,百度一直在移动端深入展开布

创新创业为“供给侧”蓄能

中国经济正处于服务业大发展的时期,当下已形成规模的市场需求,亟需通过在供给侧提高服务能力、改进服务机制得以满足。

供给侧改革不是简单地传统范围内喊的新口号,而应充分考虑“双创”(创新创业)能量的新构造。新的服务需求要由新的“双创”活动满足,年轻人的很多新需求要由年轻创业者满足,超越传统的需求形态则要由更多超越现有产品与服务、技术与创意含量更高的新供给满足。

具体到互联网经济,互联网正由传播平台与交易平台端向产品端发展,产品端则正在朝更为丰富多彩的服务业形式与快速响应性的经济形态发展。在这一背景下,新服务与新产品、新技术与新模式都具有巨大的机会。如果说前一段我们经历的是离海平面一米深的广泛而活跃的互联网创业,那么今后一段时间内,中国创业者将向水深千米与百米处进发。从产品全面革新、服务全面垂直深化、资源配置重新架构的角度来看,“双创”大潮才刚刚开始。

“双创”本质上需要调动广大青年、普通创客、全体有一定资源的企业与有资本的投资人充分参与。李克强总理强调的众创、众筹、众扶也是在这个意义上说的。“双创”的深化需要来自行业龙头与规模企业的产业链资源支持,需要这些带头人将技术资源与创业团队进行开放式的招标与分享,将众多的同质前台空间与后台支持资源对接,建设更多超越行政区划的连锁创业服务平台。这些工作最好能由更多的民间创业服务生态机构去做,政府则可扮演选择性支持的角色。

政府与民间服务机构的分工差异在于:公共机构应更多地鼓励民众积极参与“双创”探索,民间风险投资与服务机构应更多地寻找高价值可投资创业项目。当前重点扶持明星创业企业的“捧角”之风,应当让位于更多的分层协作。只有这样,创业门槛才会越来越低,大多数人才才能参与其中,特别是更多青年才会敢于探索新知与迎接挑战,少些后顾之忧。不久之后,我们或许会看到更多脱颖而出创业者即便初遇挫折,也会咬牙坚持,因为他们意识到,即使创业失败,自己也可以在创业机构获得股权激励型的就业机会。换句话说,创业创新此后不再有“输家”,也不再有明确区分。

“双创”与简政放权结合起来才能创造市场化的新型强大供给侧,因为行政主导的供给侧强化往往就是计划经济。与此同时,我们还应通过“双创”大大增加新供给侧的市场主体,增加科技与创意含量高的企业主体,因为行政放权后,若市场主体不丰富,社会发展仍然会缺少支撑力。同理,如果市场创新主体非常丰富,但简政放权没做到,“双创”的交易成本就会很高,很难孕育出具有规模意义的新市场主体。(袁岳)

互联网并购高唱“在一起”

“滴滴快的”、“58赶集”、“携程去哪儿”、“大众美团”、“世纪百合”,一桩桩“联姻”让人们相信没有永远的敌人,只有永远的利益,资本的力量至关重要。

2015年的互联网圈,“在一起”的主旋律根本停不下来。而记者观察发现,几乎每个合并案的背后,都是资本运作在推波助澜。在这些合并中,或是投机机构看不到企业发展的方向,急于套现走人,或是为了今后更丰厚的回报率而做打算。

几度擦枪走火甚至擦脖子干架的竞争对手也能一笑泯恩仇,这事儿你信吗?

滴滴 & 快的：爱恨就在一瞬间

如果列举2015年的这股合并潮,第一个要说的必然是滴滴与快的这对打车软件的结合。

去年2月14日,甜蜜的情人节当天,原本势不两立的滴滴和快的却出人意料地宣布“闪婚”——实现战略合并。

当时的新闻稿称,新公司将实施联合CEO制度,滴滴打车CEO程维及快的打车CEO吕传伟将同时担任联合CEO,柳青任总裁。两家公司在人员架构上保持不变,业务继续平行发展,并将保留各自的品牌和业务独立性。

据柳青透露,这个名为“情人节项目”的联姻合并,从启动到最终完成只有22天,创造了未上市公司合并的纪录。

从冤家急速转变为甜蜜爱人,除了战略上的需要,更多的是投资人和资本意志在推动。

快的打车CEO吕传伟的内部邮件对此直言不讳,“恶性的大规模持续烧钱的竞争不可持续;合并是所有投资人的强烈愿望。”可以说,此前两家掀起的大规模烧钱大战都是资本在支撑和推动。从2012年下半年到2014年12月,包括天使轮在内,滴滴和快的均已融资5次。

尽管两大打车软件巨头不断成功获得融资,但烧钱的速度已经让资本方和创业者难以

承受。

业内人士分析,两家打车软件公司自2012年创立以来,风投资本已进入第四轮,已到了考虑如何退出的时候,通过合并做大实现IPO上市,投资方将成为最大受益者。

易凯资本CEO王冉当时在微博上表示:“这是理性的选择,也是资本意志的选择”“原来不间断血拼的路是死路一条”“不合并,几乎没有投资人会愿意再筹一轮”。

合并至今,吕传伟已渐渐淡出了滴滴快的,鲜少露面,而滴滴快的的名称也更新为“滴滴出行”,但投资人想一统“天下”的梦想还未实现,因为市场中又出现了百度系Uber这个新对手。目前,双方在专车领域正在进行一场激烈的厮杀,烧钱补贴还在继续。

58 同城 & 赶集网：十年宿敌终成果

相比滴滴和快的速战与速爱,58同城和赶集网则是纠缠十年才修成正果。

2015年4月17日,58同城正式宣布以现金加股票的方式获得赶集网43.2%的股份(完全释释后),收购代价是3400万份普通股(合1700万份ADS)及4.122亿美元现金。

即便在中国互联网企业频频强强联手的今天,58赶集的牵手也显得有些格格不入,因为双方的争斗历史是如此漫长。一斗十年,由于没能先于58同城上市,赶集网最终落得“被并购”的下场。

据悉,包括老虎基金在内的投资机构曾多次撮合58同城和赶集网的合并,58同城一度给赶集提出了换股的并购方案,比例为3:7.4:6,甚至可能是5:5。对此,姚劲波乐得其成,但赶集网的创始团队并不接受。

此外,赶集网的投资方之一今日资本创始人徐新也是促成合并的好手,此前土豆与优酷的合并就是出自其手笔。徐新在某论坛上就表示,之所以会有合并潮,一是因为行业竞争到最惨烈的程度,一定是第一和第二联合起来,这是公律,另外一个原因就是资本没耐心了。

局,手机百度、百度地图、百度糯米三大移动入口均全面推进与在线旅游相关服务的接入。通过此次交易,百度进一步扩大了其在百亿美元级旅游O2O市场的战略地位,并能加速实现与百度糯米、百度外卖等其他O2O业务板块的协同。

世纪佳缘 & 百合网：中概股回归新样本

做了多年的“互联网月老”后,世纪佳缘和百合网为自己做媒,最终在资本的驱动下走到了一起。

去年12月7日晚,世纪佳缘和百合网宣布达成合并协议,百合网全资子公司Love-World将以每美国存托股(ADS)7.56美元的现金对价收购世纪佳缘,后者作价2.52亿美元。

众所周知,世纪佳缘、百合网是婚恋市场的两大平台,而前者的市场份额要大于后者。数据显示,二者在婚恋市场的份额占比分别达到27.6%和15.3%。

然而,这次却是百合网“反向并购”世纪佳缘,这种不寻常的逻辑要是说是“纯粹的爱情”导致的闪婚显然没人相信。

闪婚背后承载的其实是世纪佳缘从美股退市并在国内上市的战略。

在美国纳斯达克上市的世纪佳缘估值一直不高,原因是美国没有类似成功案例,回归国内市场是世纪佳缘一直所期望的。

事实上,从世纪佳缘CEO吴琳光对外的公开表态也可以看出,他一直想要从美国退市,并回国上市,同时也在试图寻求最佳的回归方式。

显然,这次吴琳光找到了最佳方案。根据双方的协议,为了促成合并,百合网将向世纪佳缘存入1.5亿元,这笔“嫁妆”将被用来支付合并的部分对价。这样可以加快其从纳斯达克的私有化进程,同时,通过已经在新三板挂牌上市的百合网实现借壳上市。不过,美中不足的是,世纪佳缘在形式上成了百合网的子公司。(国金文)