

安卓：“狠咬”苹果一口的“绿巨人”

诺基亚的塞班日渐没落，谷歌的安卓来势汹汹，iPhone 的 iOS 让人欲罢不能，微软的 Windows Phone7 虎视眈眈，智能手机操作系统正进入一个全新的三国时代。它们在改变我们生活的同时，也正在重塑着全球财富格局。

这个绿色的小机器人已经开始风靡世界。其开发者安迪·鲁宾也成为了这个世界上唯一能让乔布斯羡慕嫉妒恨的人。

公司并购史上“最棒的一笔交易”

早在 2002 年，美国硅谷的技术达人和潮人们开始喜欢在腰上别上一款侧滑盖全键盘的智能手机，他们用这款手机随时收发邮件，使用搜索引擎浏览消息，这在当时简直是一件“酷毙”了的事情。

这款肥皂形的手机就是智能手机的鼻祖 Sidekick，它比当时比较流行的可以用来收发邮件的黑莓手机在操作上更加顺畅和方便，是当时能够将即时通讯、电子邮件等功能完美结合的首批智能手机之一，研发 Sidekick 的人就是安迪·鲁宾。

如果没有 Sidekick，安迪·鲁宾也许不会把满腔热情转移智能手机上，也不会促成和谷歌的合作。

一次偶然的机会，鲁宾在斯坦福大学给硅谷的工程师讲课时，谈到了关于 Sidekick 的研发过程。听众中有两个重量级人物：谷歌的创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林。

下课后，拉里·佩奇走到鲁宾身边，好奇地把玩鲁宾的 Sidekick，他发现鲁宾竟然把 Google 设为默认浏览器。

Sidekick 让拉里·佩奇萌生了开发一款属于谷歌的智能手机和智能手机操作系统的想法。这让鲁宾最终和谷歌走到了一起。

Sidekick 的成功让鲁宾开始研究如何从一个研发者转变为一个管理者，用鲁宾的话说，“我们都努力去考虑营销策略，那是我第一次启动自己大脑的这个部

智能手机火起来，是从苹果开始的。但如今，在苹果的老家美国，卖得最好的却是安卓手机。麦肯锡今年初的一份调查显示，在世界范围内平均每天就有近 40 万人成为安卓的用户！



分。”

然而在鲁宾的努力下，自己和朋友合开的 Danger 公司的盈利并没有任何长进。2003 年，Danger 的董事会开始考虑让鲁宾离开公司。

从 Danger 离开后，鲁宾开始闭门研究新产品。他注册了一家叫安卓（Android）的公司。

鲁宾召集了一批工程师和产品规划师，他的设想是开发一个面向所有软件开发者的开放的手机平台。这便是安卓最初的设想。

从此，鲁宾一头扎进了安卓的开发上。

渐渐地，开始有风险投资家对安卓感兴趣了，想收购安卓。鲁宾一边和风险投资家谈判收购事宜，一边发了一封邮件给拉里·佩奇，暗示他，安卓也有和谷歌合作

的可能性。

几个星期之后，谷歌迅速收购了安卓，而鲁宾则成为了谷歌移动部门的副总裁，这一年是 2005 年。这场价值 5000 万美元的收购，后来被誉为公司并购史上“最棒的一笔交易”。

这个世界有安卓就够了

2005 年到 2007 年之间，安卓一直被谷歌当做秘密项目开发。

2007 年初，乔布斯公布了他的第一代 iPhone，野心勃勃地宣布要重新发明手机。这一天，拉里·佩奇似乎感到了危机。2007 年 11 月 5 日，安卓系统的发布似乎是在和乔帮主宣战。

对于贸然闯入通讯领域的谷歌，微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默当时认为，安卓只是纸上谈兵，并且颇具嘲讽地“欢迎”谷歌加入智能手机市场。然而谷歌接下来的表现狠狠地抽了史蒂夫一记耳光！

据美国著名市场调研机构尼尔森 2011 年 8 月公布的调查显示，安卓系统以 39% 的市场占有率稳居全球第一的宝座，而苹果的 iOS 系统则以 28% 的市场占有率屈居第二。

发布仅仅 4 年时间，安卓成功打败了称霸智能手机界十年的诺基亚，超越了苹果，成为了全世界最受欢迎的智能手机平台。这个成功是拉里·佩奇都没有想到过的，这个曾经将乔布斯当做创业导师的年轻人如今已然站在了导师的头上。

2008 年，面对安卓系统市场占有率的迅速攀升，以及 G1 和 iPhone 及其雷同的外形，乔布斯大呼拉里·佩奇是个“骗子”！然而无论是那些对于 iPhone 的高端价格望尘莫及的消费者，还是想在潜力无限的智能手机产业分一杯羹的手机生产商看来，安卓的优势都已经显而易见地摆在那了。

“首先，价格上很亲民，花 iPhone 一半甚至更少的价格，就可以拥有和 iPhone

差不多的应用体验，安卓这一点深深地吸引了用户群体的注意力。此外，安卓是个开源的软件，这赋予了谷歌的合作商无数种可能，可以随意在原来的程序代码上进行更改，使程序变得更加易用，这深深地吸引了手机厂商的注意力。此外，在硬件上，苹果是完全封闭的，而安卓可以由合作的手机厂商任意进行修改，双核，四核，都可以达到。”网易手机频道主编骆峰向《中国经济周刊》表示，“此外，与安卓的一系列竞争对手如微软的 Windows Phone 以及 RIM 的黑莓 OS 相比较，手机生产商在和他们合作的时候需要交纳相当于手机成本的 10% 的牌照费，安卓则不需要。此外，在使用过程中，对于其他的系统，手机制造商和网络运营商为了保证收入，通常会限制用户使用某些功能和服务，而安卓的开放性则可以完全打破这些限制。”

凭借着这些优越性，谷歌很快将很多老牌手机生产商吸纳到了自己的阵营中来，HTC、摩托罗拉、三星、索尼，更可怕的是，一些曾经名不见经传的国产品牌，也开始在搭载了安卓系统之后，改头换面，登上了智能手机时代的历史舞台。如果说苹果的风靡靠的是优秀的用户体验和乔布斯强烈的信仰式的感召力，那么安卓则采用了“人海战术”。

【业内视界】

“这个世界上有了安卓就再也不需要其他的智能手机平台了，因为它是完全开放甚至免费的！”安迪·鲁宾说。

如今，这个风靡程度不亚于暴力熊的绿色安卓机器人玩偶，已然将安卓的开放自由内化成了一种文化。在此之前，能够带给人们文化上的感召力的怕也只有苹果的乔布斯了。然而，随着 2011 年 10 月 6 日乔布斯的逝世，也许这一切都要变了。

“没有了乔布斯，苹果一定会走下坡路，迎头赶上苹果，坐上霸主地位的，不是安卓还能是谁！”电信专家王煜全说。

（王辰越）



巴菲特投资 IBM 背后的三个原则

巴菲特对于高科技股票“不了解不投资”已经过去几十年了，当年被视为“高科技概念股”的企业早已成为“传统服务行业”。

近日“股神巴菲特百亿美元投资 IBM”成为资本市场的焦点之一。对 IT 业投资保持多年警惕心的巴菲特何以忽然大举进入这个领域？伯克希尔·哈撒韦的股东认为，在巴菲特的眼中，IBM 虽是科技公司，但地位可能像可口可乐在饮料消费者心中的地位一样，无法取代。

笔者以为，一向对科技股“敬而远之”的巴菲特此次百亿美元大手笔投资 IBM 且称“适用于他所有的投资原则”并非虚言。

巴菲特的优秀公司投资原则一：时间检验原则。巴菲特对于高科技股票“不了解不投资”已经过去几十年了，其实当年被视为“高科技概念股”的企业早已经历了市场洗礼成为形成稳定盈利能力的“传统服务行业”，从某种程度上看，IBM 目前的企业竞争力已经更多展示为一家以服务而非硬件产品为核心的企业。大浪淘沙的市场竞争本性决定了最终的赢家都是少数，而这种用时间“沉淀选优”规避的风险，看看那些当年美国高科技企业消失

的分母总数之大可见一斑。

巴菲特的优秀公司投资原则二：投资的最大风险来源于企业本身而非股票价格，即“以一般的价格买入一家不同寻常的公司，比以不同寻常的价格买入一家一般的公司要好得多”。这也能解释为何 IBM 的股价目前实际已经处于历史新高的阶段，但巴菲特依旧坚定投资的底气所在。这等于也是否定了以 PE（市盈率）和股票价格为简单衡量市场估值高低的一贯做法，毕竟市盈率是一个动态指标，未来的盈利能力和前景比当前股价更重要，不考量衡量这个前提，一切市盈率都是浮云、再低的股票价格也是风险遍布。

巴菲特的优秀公司投资原则三：行业趋势很重要，但是行业中特定企业的选择更重要。因为一笔投资的关键不是评估一个行业能够在多大程度上影响社会以及它的优势增长速度有多快，而是考察特定企业的竞争优势。实际上这也是给那些巴菲特购买 IBM 公司股票后 A 股出现了“炒作 IBM 概念”现象的一剂清醒剂，即每一个行业中最终能够成最终赢家的公司都只有屈指可数的几个。

（李云峥）

□ 侯 平

2011 年 11 月 19 日，“全国服务品牌建设基地授牌”暨“企业文化创新论坛”在重庆市烟草专卖局（公司）举办，10 余名来自全国企业文化界泰斗云集重庆，出席这一重庆烟草历史上重要的盛事。2011 年，随着“全国五一劳动奖状”、“国务院第五次全国民族团结进步模范集体”、“全国文明单位”等多项荣誉的成功创建，重庆市烟草行业立足创先争优，在企业改革发展过程中结出了累累硕果。

“五个需要”提升认识

“开展创先争优活动，对加强党的基层组织建设和党员队伍建设提出的新任务新要求。因此，市局（公司）党组要求全市行业各级党组织和广大党员充分认识开展创先争优活动的重大意义，以高度的政治责任感开展好这项活动。”市局（公司）党组书记、局长、总经理李恩华表示。

在开展创先争优活动中，全市烟草行业员工充分认识到开展创先争优活动，是巩固和拓展学习实践活动成果的迫切需要，是全面推进“卷烟上水平”战略目标任务的重要保证，是实现党的基层组织建设科学化的重要途径，是建设高素质党员干部队伍的现实需要，是提高执行力的有效载体。在活动开展中，紧紧围绕“党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠”的要求，自觉把加强党性修养同作风建设结合起来，坚定理想信念，锻炼过硬作风，密切党群干群关系，在对比先进、查找差距中不甘落后、奋勇争先，形成推动各项工作落实的强大合力，基本实现了以活动的开展提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展、加强基层组织的目标任务。

“四个加强”推进工作

庆祝建党 89 周年暨全市行业创先争优活动动员大会上，李恩华就在

立足实际创佳绩——重庆市烟草专卖局(公司)创先争优活动综述



“三诚在行动”文艺晚会



2009 年 9 月 26 日，重庆市烟草专卖局(公司)在重庆市人民大厦发布“三诚”服务品牌。



在“企业文化创新论坛”上，中国企业文化促进会为重庆烟草创建“全国服务品牌示范基地”授牌。



在建党 90 周年之际，各基层单位积极开展各项活动庆祝党的生日，图为物流分公司员工开展红色之旅活动。

全市行业深入、全面推进创先争优活动进行了全面安排部署。按照党组工

作部署，全市行业从组织领导、监督检查等多个领域着手，实施“四个加强”，确保了创先争优活动顺利推开。

加强组织领导，落实工作责任。市局（公司）成立了行业创先争优领导小组，设立办公室负责日常工作开展。全市行业 45 家基层单位结合工作实际，先后成立了相应的组织机构，切实抓好活动的组织实施，全面形成“一级抓一级、层层抓落实”的工作格局。活动开展中，各级党组织书记作为活动第一责任人，认真谋划，周密部署，切实担负起本单位本部门创先争优活动的领导或指导责任。

加强督促检查，增强参与动力。在活动开展中，市局（公司）建立健全《创先争优活动领导联系点制度》、《创先争优活动月度交流检查方案》、《创先争优活动监督员制度》等十余个制度，全面形成深入基层调研，通报活动情况，总结交流经验，研究解决问题的全套运行流程，切实增强了员工参与活动的积极性。

加强舆论宣传，发挥典型引路。为进一步提升舆论引导作用，市局（公司）在重庆烟草内外网站、《重庆烟草》杂志开设创先争优活动专栏，借助手机短信平台、工作简报、“三诚之窗”、宣传栏等媒介和手段，大力宣传活动的重大意义，宣传活动中好做法、好经验，促进广大党员立足本职岗位，胸怀远大理想，创造工业绩，在全行业形成崇尚荣誉、不甘落后、争当先进的良好氛围。

加强群众参与，扩大活动影响。市局（公司）打破封闭运行的“体内循环”，广泛发动和组织群众参与创先争优，做到活动方案听取群众意见，党组织和党员向群众作出公开承诺；活动过程请群众监督，活动情况向群众通报，请群众评议；评选先进请群众参与推荐，坚持注重实绩和党员群众公认的原则，向群众公示；活动成效接受群众检验，由群众评判。自活

动开展以来，广大党员干部积极建言献策，来自于各条战线的“金点子”促进了活动全面、深入开展。

“四个把握、九个结合”充实内涵

2011 年 7 月 1 日，以“我为党旗添光彩”为主题的庆祝建党 90 周年文艺晚会隆重上演；11 月 19 日晚，重庆烟草行业员工再次精心演绎以“三诚在行动”为主要内容的大型文艺晚会，员工风采得以充分展现。文艺活动的开展，只是全市烟草行业创先争优活动开展的一个缩影。通过开展“四个准确把握、注重九个结合”，创先争优活动内涵不断充实。

一方面，做到“四个准确把握”。一是准确把握住创先争优活动的总体要求。市局（公司）要求，全市行业创先争优活动以认真贯彻落实党的十七大和十七届三中、四中全会精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以深入学习实践科学发展观为主题；二是准确把握创先争优活动的主要内容。明确创先争优活动以创建领导班子好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、群众反映好“五个好”先进基层党组织，争做带头学习提高、带头争创佳绩、带头服务群众、带头遵纪守法、带头弘扬正气“五带头”优秀共产党员为主要内容；三是准确把握创先争优活动的实施进度。将创先争优活动共分试点引导、全面推广、总结提升三个阶段，分别明确了各个阶段的工作重点和任务；四是准确把握创先争优活动的活动方式。市局（公司）以“一讲二评三公示”为主要内容，由党员干部讲述工作开展情况，部门负责人及分管领导分层级给予点评，并对点评结果予以公示，保证了活动与实际工作紧密结合，切实杜绝“两张皮”的现象。

另一方面，注重“九个结合”。市局（公司）党组立足实际，着眼发展，研究提出以“在科学发展中创先进，在推动‘卷烟上水平’中做表率”作为争创主题，通过注重“九个结合”，促进行业员工在本职岗位上争先进，在日常工作中创优秀。即：与烟草行业开展“保持良好精神状态，努力开创‘卷烟上水平’新局面”教育活动相结合。促进员工牢记责任，正确面对挑战；与烟草行业“国家利益至上，消费



在庆祝建党 90 周年文艺晚会上，万州区局(分公司)表演红色曲目“江姐”。



值此党的 90 华诞之际，重庆市烟草专卖局通过各种活动开展创先争优，图为市局(公司)对优秀员工和单位进行表彰。



中宣部原常务副部长徐惟诚和国家烟草专卖局原副局长张保振为重庆烟草创先全国企业文化示范基地授牌。