

任正非对法国说:忽略细节 一起浪漫

“如果我聪明的话,不走上电信,也许对我的人生意义会更大。如果我去养猪的话,这时可能是中国的养猪大王了。猪很听话,猪的进步很慢,电信的进步速度太快,我实在累得跑不动了。”

——任正非

华为任正非一向以不接受媒体采访出名,但今年似乎情况有所不同。继今年5月在新西兰小范围接受采访之后,11月25日任正非出访法国期间,在法国媒体面前公开亮相。这次亮相,跟随的工作人员超过十人,也很难让人信服这只是一个非正式访问。

“法国是一个浪漫的国家,且认同我这个不拘于形式和虚礼的人。”

任正非似乎想使这次采访显得轻松随意些,与会的记者也被告知,这次突然召开的媒体见面会与近几个月来华为深陷质疑的氛围无关。

但华为国际化战略并不像任正非的开场白那般轻松。与华为不断扩张的市场版图相对应的是,它在美国被当地政府指控为中国经济企图干预本地市场的帮凶,而在欧洲则涉嫌不正当操作的起诉。以下为任正非法国接受媒体采访观点摘要:

小时候很贫穷 但很快乐

我认为自己从来都很乐观,无论身处什么样的环境,我都很快快乐,因为我不能选择自己的处境。

小时候很贫穷,我也认为自己很快乐,因为当时我也不知道别人的富裕是什么样的。直到40多岁以后,我才知道有那么好吃的法国菜。

我父母都是中、小学教师,虽然他们没有给我们宽松的物质生活条件,但在我们的教育上付出非常大。

大学毕业后做了建筑兵

我考上大学后,学的是建筑,在重庆建筑工程学院。电子方面是自学的,是改行了的。大学毕业后我是当兵了,当的是建筑兵。我当兵的第一个工程就是法国公司的工程。

退伍后的第一份工作

中国改革开放后,邓小平要裁减军队,要裁减非战斗部队,比如铁道兵和基建工程兵,我们就脱下军装了。

中国当时正面临着社会转型,我们这种人在社会上,既不懂技术,又不懂商业交易,生存很困难,很边缘化的。

我转业在南海石油深圳开发服务公司工作,这个公司主要是盖房子。1982到1983年,这时已经是市场经济时代了。

我因为不适应市场经济和管理方法,没有干好,人家也不要我了,我只好辞职找工作。

糊里糊涂进入电信行业

不努力往前跑就是破产,我们没有什么退路,只有坚持到现在。我根本跟不上电信发



展的速度。那个时候就是错误地以为电信产业大,好干,就糊里糊涂地进入电信了。进去后才知道电信最难干,它的产品太标准了,对小公司是一种残酷。

但是我们退不出来了,因为一开业一点钱都没有了。因此也不可能改行了,只好硬着头皮在电信行业前行。

“华为”名称的来历

我们当初注册公司时,起不出名字来,看着墙上“中华有为”标语响亮就拿来起名

了,有极大的随意性。

华为这个名字应该是起得不好。因为“华”的发音是闭口音,不响亮。所以十几年来我们内部一直在争议要不要改掉华为这个名字,大家认为后面这个字应该是开口音,叫得响亮。

最近我们确定华为这个名字不改了。我们要教一下外国人怎么发音这个名字,不要老发成“夏威夷”。

子女的教育与财产分配

我在开放改革的整个历史过程中仅仅是个过客,我没想过身后什么事,我太太的观念是把儿女培养成有能力的人。

如果前十几前没有努力教育好孩子,孩子没有教育好,后面几十年都是痛苦的。

我孩子总体教育是成功的,所以我从来没有考虑过财产怎么分配的问题。

华为没想去影响世界

对棱镜事件我们不关注。信息的问题更多是互联网公司的问题。我们做的是管道,就是传输信息的管道。甚至我们做的不是管道,仅仅是做管道的铁皮。自来水污染了,应该去找水厂,不应该怨铁皮。

我们本身是一个民营企业,不有什么高度的政治地位。如果中美两国的关系,华为夹在中间产生影响的话,很难办,影响两国的交往不值得。所以我们决定退出美国市场,不再夹在中间。我们现在从美国市场退出来以后发展也挺好的。

我们手机在美国销售不错。美国不能说手机也有安全问题吧?因为软件是美国的,不是我们的,我们没有操作系统。所以我们做些

合理的事情,放在合理的位置上,不去影响整个世界。

国际化与股权结构

我们国际化是要一个阶段一个阶段地走出来。如果一开始就强调董事会国际化的话,今天会乱得一塌糊涂,不知道哪里走。

我也不认为今天华为为公司就很先进,我觉得我们还是一种过渡时期,我本人也只是在过渡时期起到一定作用。

转型是一个慢慢的过程,我们还在逐步国际化的过程中,我们也不知道什么是最好的国际化模式。所以我们在慢慢地寻找真正的国际化。

大概有7万多人持有公司股份。员工所持的股份不能传给下一代。

自称是“宅男”

我实际上是个宅男,我没有其他的生活爱好,下班就回家,不是读书就是看电视,看纪录片,看网络。

我阅读速度非常快,书读得很多,不知哪本书影响了我,哪件事影响了我,思想是怎么生成的。我脑袋里产生的想法我也找不到源头在哪。

“我一贯不是一个低调的人”

我一贯不是一个低调的人,否则不可能鼓动十几万华人。

在家我平时都和小孩一起疯。家里读书的小孩经常和我聊天,我很乐意夸夸其谈。我并不是像外面媒体描述的低调的人。

法国是个浪漫的国家,为什么不只看我的主流,忽略细节,一起浪漫呢? (腾讯科技)

苏宁云商、弘毅投资宣布,以4.2亿美元的公司基准估值联合战略投资PPTV聚力公司。其中苏宁云商投资2.5亿美元,占PPTV聚力44%股份,成为第一大股东。原机构大股东日本软银全部退出。

PPTV一路走来,有众多的VC支持,还有最大的PE投资人日本软银的“中国豪赌”。视频就和电商一样,是一场持续投入资本,规模跑赢成本的持久战。或许正是这点,接盘方苏宁云商和PPTV惺惺相惜。它们需要联手开拓除了PC互联网之外,移动互联网和家庭互联网的新战场。这里是传统互联网巨头还没有完全厮杀的地方。

立志拥抱互联网的苏宁云商终于拿到了移动互联网和PC互联网的一张门票。这也是苏宁云商布局新产业链的开始。

今年以来,在收购PPTV的诸多传闻中,苏宁无疑成为了最重要的主角,业内一度还曾传言双方谈崩。但苏宁云商副董事长孙为民和PPTV CEO 陶闯在接受记者采访时都曾一再强调,自双方接触以来,便再未与其他公司有接触。苏宁对PPTV的“执着”,无疑意味着这颗棋子对其未来布局整个产业链条的重要性,而苏宁在扶持苏宁易购完成向“云商”概念转型之后,再次延伸了自己的产业链布局,直接进入互联网数字内容消费市场。

围绕投资PPTV的资本局,有众多的做局人和入局者。陶闯告诉记者,接触我们的有很多,最后有6家企业正式加入到谈判的队伍中来,苏宁云商、阿里巴巴、搜狐视频、湖南卫视,还有包括弘毅投资在内的两家PE基金。最终选择苏宁云商,有战略和战术上的考量。

从这场资本局开始,没有输赢家,只看是否符合共同的利益。局本来就是一场利益的谋略。随着PPTV融资落定,一场新的资本局又将开始。

入局 苏宁云商与弘毅投资“拼盘”

按照陶闯的想法,他希望PPTV最好能有一个财务投资者,一个战略投资者。前者,提供公司继续发展壮大的资金;后者,提供PPTV战略发展上的资源。在得知苏宁云商接触PPTV后,大批的PE基金希望和苏宁云商“拼盘”。最终,苏宁云商选择了和自己渊源颇深的弘毅投资。

2012年10月,苏宁云商和PPTV有了第一次亲密接触。但这次亲密接触并不在资本层面,只是商务性合作。

陶闯清楚地记得,PPTV当时准备进入万兴未艾的互联网机顶盒市场,但还未找到一

苏宁的资本布局:创新数字化的智能生活与服务



个很好的销售渠道。而依靠3C产品起家的苏宁,无论是丰富的线下门店,还是电商业务易购,都是PPTV较为看重的渠道资源。PPTV希望借力苏宁云商,打开OTT产品的销售市场。

无独有偶,这次极为普通的商务合作,却赶上了正在寻求互联网化改造的苏宁云商。“我们当时正在寻求互联网上合适的投资板块。”苏宁云商高级副总裁任峻说。在此之前,苏宁云商刚刚投资红孩子不久,互联网投资脚步刚刚迈开。

彼时,苏宁云商并不知道视频对于他们来说意味着什么。放眼整个互联网,还没有电商和视频玩跨界的案例。

直到今年2月,苏宁云商才开始和PPTV进行资本接触。任峻坦承,在资本接触PPTV前,苏宁有多个研究其他视频网站。在这期间,已经有多个财务投资者入局,希望能够投资PPTV,并且给出了较高的市场估值。

去年7月,弘毅投资曾以每股12.15元的价格斥资12亿元参与苏宁电器(苏宁云商的曾用名)的定向增发。而当天苏宁股价仅为8.5元每股。弘毅投资的认购价格比二级市场价格高出42.9%。值得一提的是,负责这项投资的高毅投资董事总经理郭为,正是主导投资PPTV的负责人。

今年5月,弘毅投资加入到苏宁云商的投资计划中来。郭为认为,PPTV可以整合苏宁与弘毅的资金、资源和渠道优势,实现和硬件厂商全面合作,整合内容,以快速投入OTT市场,实现全时智能视频解决方案。

三个月后,PPTV董事会和管理团队协商后一致认为,相比其他投资者来说,优先考虑“苏宁云商+弘毅投资”的组合。

选择“苏宁云商+弘毅投资”后,苏宁云商对PPTV进行了为期三四周的尽职调查。陶闯说,与早期各家做初步了解而进行尽职调查不同的是,苏宁这轮是具有排他性的,“我们从(PPTV)每一个合同条款开始对,过程非常辛苦和复杂。”

投资方苏宁云商和弘毅投资、PPTV、PPTV的原有投资人达成最终共识,签署了一份投资协议。陶闯回忆,苏宁云商一开始进入的姿态就比较明确,不寻求控股,只是作为一个战略投资人,双方各取所需。

作为传统的家电零售连锁企业,苏宁在扶持苏宁易购完成向“云商”概念转型后,再次延伸了自己的产业链布局,直接进入互联网数字内容消费市场。显然,PPTV这颗棋子对苏宁未来整个布局中的重要性不言而喻,而之所以要拿下PPTV,主要还是为了抢占客厅,即打通产业链、布局家庭娱乐中心。而之所以选择联手弘毅,则可能出于将来与联想电视之间合作的考量。

对于转型中的苏宁而言,其正在打造“手机+平板+电视+云服务+软件商店+ROM+运营商”的软硬件产业链,且孙为民在接受采访时也不止一次地表示,在苏宁云商模式转型中,内容商品是未来苏宁商品经营领域非常重要的组成部分。而这次投资PPTV后,苏宁直接进入互联网数字内容消费市场。

对局 没有完美的方案 只有合适的交易

苏宁云商并不是最早走上谈判桌,但却是最成功牵手PPTV的一方。陶闯说,每家寻求的合作情况并不相同,有的寻求战略投资,有的只为单纯财务投资,有的需要并购控股。对于PPTV来说,不排除任何一种投资形式,但理想的融资方式是,能够给PPTV带来产业链资源,并能保持其独立发展。

从苏宁云商正式入局后,包括它在内的五家谈判方被PPTV纳为待嫁对象备选。这五家分别为,阿里巴巴、湖南卫视、搜狐视频,还有弘毅投资在内的另外一家PE基金。

即便如此,PPTV的追求者并没有因此放弃。一位接近阿里巴巴的人士透露,阿里巴巴直到最后都未放弃并购PPTV的可能。在阿里巴巴筹建的数字业务事业部,视频是其中

一块非常重要的板块。为此,阿里巴巴挖来了原腾讯视频CEO刘春宁。

阿里巴巴是最有信心拿下PPTV的公司。正在组建的数字业务事业部,视频不可或缺,加上阿里巴巴觊觎家庭购物市场已久,将电商打入客厅是其重要一步。上述接近阿里巴巴的人士告诉经济观察报,阿里巴巴请来了一家香港财务调查公司,对PPTV进行了详细的资产评估。最终,双方未能如愿。

搜狐视频、湖南卫视等其余几家给出的方案也各不相同。搜狐视频希望并购PPTV,双方能够高度整合。湖南卫视和PPTV的合并艰难之处在于双方复杂的股权结构。陶闯和一位不愿具名的PPTV投资方告诉记者,这里面情况复杂,多方利益纠缠,媒体给出的说法也都在捕风捉影。

记者联系了阿里巴巴、搜狐视频、湖南卫视等投资方人士,给出的解释也不尽相同。“投融资的过程,是一个选择的过程,没有最完美的方案,只有最合适的交易。”互联网分析师王鹏辉认为。

就在6月初,PPTV陷入“被出售”传闻最凶猛地时候,陶闯称,“PPTV能够成为一家独立发展创新型公司。”

按照这种规划,彼时PPTV基本心有所属。就在这个时候,弘毅投资和苏宁云商的组合已经联手走向谈判桌了。在这种对局过程中,原有股东软银是否退出,一直备受外界关注。记者从接近软银的人士处获悉,整个软银系(日本软银和软银中国)全部退出,投资回报率达到了10倍以上。

此轮融资后,管理团队交出控股权。苏宁云商2.5亿美元,持股44%。弘毅投资1.5亿美元,持股29.9%。陶闯并未透露剩余26%的持股情况,但可以肯定的是软银系全部退出。

PPTV董事会新增三个席位,苏宁云商两位,弘毅投资一位。不过,陶闯透露,PPTV新董事会席位是对等的。也就是说,现有的管理团队占一半席位,苏宁云商为主要的投资方占有另一半席位。

而苏宁云商和弘毅的投资,无疑是PPTV破局的开始。

布局 苏宁打造软硬件全产业链新模式

苏宁正打造的“手机+平板+电视+云服务+软件商店+ROM+运营商”的软硬件产业链,其正在结合苏宁旗舰店、苏宁生活广场、苏宁易购、软硬件、数字内容服务、电商购物等领域,给资本用户描述一个现代的数字内容和生活服务圈概念。

从苏宁云商公告的情况来看,今年1-7月份,PPTV实现的营收为3.2亿人民币,未经审计的净亏损为6500万元。在整个视频行业亏损的情况下,PPTV也举步维艰。

对于PPTV未来的运营资金问题,孙为民强调,只要未来PPTV按照双方认可的业务方向发展,“无论需要多少资金苏宁都会支持。”

收购PPTV,苏宁最直接的思考在于,第一是弥补在数字内容消费上的短板,这些内

容可以直接和平板、手机、电脑产品挂钩,而未来则有可能打通视频和在线购物、实现智能家居系统里无所不在屏幕之间的共通。

另外,苏宁正尝试打造软硬件全产业链模式,在合作硬件中预置推广自己的应用。就在10月17日,苏宁还发布了平板电脑先锋G71,视频软件方面便是独家与PPTV合作。苏宁已打造了苏宁应用商店、苏宁易购、苏宁商旅、易购宝、苏宁安全、苏宁天气、苏宁阅读、苏宁云盘等诸多移动应用。

对此,孙为民也表示,“实体商品、内容商品、服务商品作为苏宁云商模式转型中的‘三大领域’,其中内容商品则是未来苏宁商品经营领域非常重要的组成部分,包括数字化的图书、音乐、视频,如果不经营这些东西,苏宁就不是云商的概念。”

还有两个细节则是,苏宁正在申请虚拟运营商牌照,一旦获牌,苏宁的自主硬件产品将可以搭载自主的运营商网络;另有消息称,苏宁正在开发基于Android的手机ROM,预计年底将正式发布。

而对于另一位股东弘毅投资来说,除了作为简单的财务性投资。也有分析人士指出,由于弘毅投资是联想控股旗下,关联企业联想集团的智能电视未来同样存在和苏宁、PPTV合作,在产业链上整合的可能。

在苏宁云商高级副总裁任峻看来,对PPTV今后的发展和市场地位应该跳出去看,视频和电商是目前最大的互联网应用,从未来智能家居和智能生活的增量市场以及视频行业对文化产业冲击的角度,苏宁和PPTV的合作有巨大成长空间。“今后我们会给他们更多地新业务和机会去做,这样才能够创造双方的价值。”孙为民称,过去的视频公司,更多都是去买东西后免费给用户,或者通过广告的方式盈利。在这种竞争的过程中,实际上成本是越来越高,收益也有很大的不确定性。而苏宁则更多希望在双方的合作过程中,能够更多地做一些基础性的、长线业务的问题。按照孙为民的说法,今后以PPTV在互联网、视频的基础和苏宁的电子商务在产业链上形成有效的结合,从而推动整个产业链在融屏、客厅战略的发展。这样既会降低他们的客户和渠道用户发展的成本,也会把苏宁投资的资源都更加有效地叠加。

但在流量为王在互联网战场,视频的流量永远为最大,也就是说如何将PPTV的流量转嫁成业务的问题,双方流量的有效结合成为至关重要的一环。“最重要的就是数据和销售。”孙为民称,过去视频就是做广告,现在并不一定非要广告,还有很多其他业务。“双方通过这种结合,可以带动苏宁整个的数据营销,尤其是点对点的客户数据营销。”事实上,苏宁每年在互联网营销以及获取流量方面高达几十亿元的投入,而今后通过PPTV的流量和其庞大的数据群都会直接给苏宁带来利好。

在陶闯看来,这次的联姻对PPTV来说仅是一场阶段性投资,未来并不排除引入其他的投资方。但对于正处转型期的苏宁而言,其新的产业链布局还只是刚刚开始。

(经济观察网)