

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 022 期 总第 8180 期
统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
全年定价:450 元
零售价:2.50 元

2015.1.23

星期五
甲午年 十二月初四
热线电话:400 990 3393
官方微博:weibo.com/jrwb
weibo.com/jlrbs

王振滔出席中韩 FTA 峰会首提新理念获中韩专家肯定:
中韩企业应发挥“1+3 定律” 转“制造”为“智造”

<< [P2]

烧不死的鸟是凤凰

——本报记者面对面专访华为总裁任正非



■ 本报记者 李凤发

总部拜访了这位 70 后“老人”，在面对面的交谈中，发掘到他一些不为人知的故事。

创业故事：“从农村包围城市”

1987 年 7 月 27 日，43 岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的 2 万元人民币创立了华为公司。当时，除了任正非，可能谁都没有想到，这家诞生在一间破旧旧厂房里的小公司，即将改写中国乃至世界通信制造业的历史。

创立初期，华为靠代理香港某公司的程控交换机获得了第一桶金。此时，国内在程控交换机技术上基本是空白。任正非敏感地意识到了这项技术的重要性，他将华为的所有

资金投入到了研制自有技术中。此次孤注一掷没有让任正非失望，华为研制出了 C&C08 交换机。由于价格比国外同类产品低 2/3，功能与之类似，C&C08 交换机的市场前景十分可观。成立之初确立的这个自主研制技术的策略，让华为冒了极大的风险，但也最终奠定了华为适度领先的技术基础，成为华为日后俯视同业的一大资本。

但是，当时，国际电信巨头大部分已经进入中国，盘踞在各个省市多年，华为要与这些拥有雄厚财力、先进技术的百年老店直接交火，未免是以卵击石。最严峻的是，由于国内市场迅速进入恶性竞争阶段，国际电信巨头仗仗雄厚财力，也开始大幅降价，妄图将华为

等国内新兴电信制造企业扼杀在摇篮里。任正非是从贵州艰苦的山沟里走出来的，并熟读毛泽东著作，他选择了一条后来被称之为“从农村包围城市”的销售策略——华为先占领国际电信巨头没有能力深入的广大农村市场，步步为营，最后占领城市。

电信设备制造是对售后服务要求很高的行业，售后服务要花费大量人力、物力。当时，国际电信巨头的分支机构最多只设立到省会城市以及沿海的重点城市，对于广大农村市场无暇顾及，而这正是华为这样的本土企业的优势所在。另外，由于农村市场购买力有限，即使国外产品大幅降价，也与农村市场的要求有段距离，因此，国际电信巨头基本上放弃了农村市场。

事实证明，这个战略不仅使华为避免了被国际电信巨头扼杀，更让华为获得了长足发展。电信行业一支精良的营销队伍，成长起来一个研发团队，积蓄了攻城略地的资本。因此，在当年与华为一样代理他人产品的数千家公司，以及随后也研制出了类似的程控交换机的中国籍新兴通信设备厂商纷纷倒闭的时候，华为在广大的农村市场“桃花依旧笑春风”。

2015 年 1 月 1 日，华为 CFO 孟晚舟在 2015 年新年致辞中披露，2014 年华为销售收入预计将达到 460 亿美元，约合 2854 亿元人民币，实现同比超过 15% 的增长。任正非从两万元资金起步，到近 3000 亿销售额仅用了 27 年时间。

[下转 P2]



抓住台商“北上西进”机遇 实现对台经济新跨越

河南省累计引进台资企业 1961 家

■ 本报记者 李代广

去年以来，河南省对台经济工作紧紧抓住郑州航空港经济综合实验区、中原经济区、国家粮食战略工程河南粮食生产核心区这三大国家战略的深入实施和广大台商“北上西进”实施产业转移的大好机遇，以经贸活动为平台，以项目带动为重点，以产业合作为突破口，全方位开展对台招商引资工作，提升全省对台经济工作，实现了对台经济工作新跨越。

在接受记者采访时，河南省台办宣传处相关负责人告诉记者，2014 年，全省新增重大台资项目 36 个，合同利用台资 29.70 亿美元，实际利用台资 15.37 亿美元。

截至 2014 年 12 月，全省累计引进台资企业 1961 家，累计合同利用台资 251.65 亿美元，实际利用台资 157.54 亿美元。

利用活动平台 对台招商引资成效明显

去年以来，河南省充分利用省内大型节、会等多种活动平台，适时邀请台湾客商来豫参会、考察和进行项目对接，开展形式多样的

涉台经贸活动，重点抓好了“中原情·一家亲”大型赴台参访活动中的经贸活动，认真做好了第八届中国河南国际经贸投资洽谈会、河南省现代服务业开放合作洽谈会、台资企业中西部发展交流对接会等涉台经贸活动，收到了良好的社会效益和经济效益。

2014 年 6 月 10 日至 16 日，河南省省长谢伏瞻、副省长赵建才率领“中原情·一家亲”参访团赴台开展经贸文化交流。参访团先后到台北市、台中市、高雄市等 6 个市县开展经贸文化交流、亲情联谊等 30 多项活动。在台期间，成功举办了 2014 两岸（河南）经贸交流恳谈会，共签署合作协议 57 个，引进台资 75 亿美元。郑州丹尼斯百货在台中市现场采购价值 500 万元新台币的农产品，并与该市签署农特产品后续采购协议 1500 万元新台币。省供销社在台南现场采购虱目鱼制品 150 万元人民币。省机场集团公司与桃园国际机场公司签署友好姊妹机场合作协议。富士康集团与省政府签署深化战略合作协议，进一步加强长期稳定的战略合作伙伴关系，其还与漯河、新乡、郑州等市签署多项合作协议。

在参加第八届投洽会与河南省现代服务业开放合作洽谈会活动中，河南邀请了 100 多名

台商参会，共签约台资项目 15 个，投资总额 81.92 亿元人民币，合同台资 81.6 亿元人民币。

项目带动 深化台商投资园区建设

河南省继续加大对修武台湾农民创业园和全省 26 家台商投资园区的指导力度，注重园区企业质量的提升。在持续完善园区基础设施的基础上，加强分类指导，突出园区特色产业，延伸产业链条，以推动项目落实为重点，以项目建设带动园区发展。5 月份，富士康集团与南阳市政府签订显示终端项目，前期投资 1.5 亿元人民币；富士康集团在济源投资 20 亿元人民币建设富士康精密工业有限公司科技园，项目已开工建设。台湾友嘉实业集团在郑州航空港经济综合实验区投资 10 亿美元，建设“友嘉精密机械产业园”项目，一期工程投资 5 亿美元，已于 10 月 18 日开工奠基，项目建成后填补我国高端数控机床领域的空白；由友嘉实业和台湾中华资讯软件协会等筹办的郑州台湾软件园，已和近 200 家台湾软件企业达成投资意向，台达电子、三宝集团等 72 家台湾企业，包括 20 多

家上市公司，已签署入驻协议，集群效应初步显现。修武台湾农民创业园取得长足进展，海峡两岸科技合作中心等多个项目进展顺利，台湾精致农业发展理念和农业技术得到广泛推广和应用。

注重交流 豫台经贸往来频繁

豫台经贸交流互动频繁，企业交流逆势增长，来豫考察团组质量齐升。河南省先后接待台湾商业总会、电业公会、台湾连锁协会、中华资讯软件协会等近 20 个重点团组 200 余人次来豫考察，团组规模大、层次高、专业性强、行业涉及广。9 月，台湾中华资讯软件协会在郑州举办豫台两地流通行业信息对接座谈会；10 月，台湾友嘉集团主办 2014 郑州国际精密装备产业论坛。这些台湾工商界团组来豫开展交流和推介活动，其目的性和针对性强，对豫台两地经贸交流与合作起到很好的推动和示范作用。此外，经多方努力，河南白鹅实业有限公司于 6 月份获商务部批准，成为河南省首家在台湾设立办事处的企业，有利于豫企在台湾的发展。

本期导读 Highlights

通过商会平台 努力做大做强
鄞州广东商会举行新年酒会

1 月 18 日，鄞州广东商会在深圳举行 2015 新年酒会，来自广东全省百余位商会会员及鄞州籍各界人士济济一堂，把酒迎新。

<< [P2]

2014 年度
中国鞋业十大品牌新闻

眺望 2014 年中国鞋业，我们不由地想到了中国鞋业发生的那些新闻和故事……

<< [P3]

佳美口腔携手百度直达号
开展“微笑实验”

每天接近 400 次的直达号访问次数，300% 的新增客户比例，全国近 100 名用户通过直达号成功到店接受服务，这是佳美口腔开通百度直达号一个月以来的成绩单。

<< [P3]

快的探索 O2O 个性营销：
用户可定制个性化可乐

近日，国内知名移动出行平台快的打车宣布，将与国际著名品牌可口可乐联手探索 O2O 营销。

<< [P3]

日化黑马植美村的
土豪式营销

与加多宝的“深耕”模式不同的是，第三季才加入好声音营销阵营的植美村采取了“聚焦”的模式好声音营销战中分一杯羹。

<< [P5]

这样营销，没钱也能任性

2014 年，呼和浩特楼市的营销手段层出不穷，有一些给我们留下了深刻的印象。可以说，为了影响力，各家房企也是蛮拼的！

<< [P6]

车企玩营销 各有各的招

业界认为，汽车产品本身不再是车企竞争实力的唯一体现，而更多地该转移到汽车营销层面上来。

<< [P7]



销售热线:028-83527832 18198649198
成都沁缘春贸易有限公司总经销
地址:成都市天祥街香颂丽景 5 楼 32 号

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

