

■ 周三有约

新年伊始,不少科技企业大佬纷纷发表新年致辞或员工内部信,分享他们的新年计划及愿景。

扎克伯格:爱挑战自我 今年要变书虫

在每年的最后一个星期,扎克伯格都会立下具有挑战性的新年决心。有一年,他立誓只吃亲手屠宰的动物;去年,他要学习中文;前年,他规定每天必须认识一位新朋友;今年,扎克伯格发誓要变成书虫,创建自己的读书俱乐部。“我2015年的挑战是每隔一周读一本新书——着重于学习不同文化、信仰、历史和科技”。

科技企业大佬的新年愿望

马云:希望农村人享受互联网福祉

要说今年全球最风光的中国人,非马云莫属。马云虽然数钱数到手抽筋,但还是有新年愿望的。首富说:“希望20年后中国的天是蓝的,水是清的,空气是可以呼吸的。从新的一年开始,我们必须一起做点什么。”“希望阿里巴巴农村电商能够让那里的人和我们一起分享互联网带来的机会和福祉,让生活变得更好。”

雷军:回归初心 重视创新

1月4日,雷军在自己的文章中说“小米决定以归零的心态重新出发,要始终如一重视产品的

创新”。去年小米在海外频繁遇到专利麻烦,印度的专利问题更使小米一度在印停售,在专利方面有所突破应该是雷军的愿望吧,至于今年雷军的愿望能不能实现,我们还是拭目以待吧。

周鸿祎:要像阿甘一样奔跑

360公司董事长周鸿祎前段时间发布题为《奔跑吧 360》内部信,称面对即将到来的2015年,请大家“Run”起来,轻装上阵。周鸿祎说,360要像阿甘一样奔跑,“阿甘不聪明,但他倔强、执着、坚韧。无论其他人怎么看,怎么想,他都会坚持奔跑下去。在过去的一年中,360一直

处在风口浪尖,即使擅长口水战的周鸿祎也没能挡住360股价大跌的事实。如今2015来临,周鸿祎要用鸡汤带领360奔跑了。

史玉柱:一天玩五小时手游

关注史玉柱就会发现史总最近过的是闲云野鹤般的退休生活,旅行、睡觉、吃美食一样不少。史玉柱微博最近一次谈及“游戏”,是在微博里自曝:“长腿欧巴一天要玩五小时手游”。微博里的照片更是一副旅行停不下来的样子,沙漠、隔壁、在路上。2015年要继续退休般的悠闲的生活。
(选自《商业周刊》)

■ 人物点击

俞永福:人人都想用“互联网思维”革命



1月19日,阿里巴巴集团UC移动事业群总裁俞永福在媒体上发表了关于互联网思维的文章,部分内容如下:

刚过去的2014年,“市梦率”这个词在舆论上达到一个高峰。好像所有传统业务,加一个定语“互联网”、“互联网手机”、“互联网汽车”、“互联网餐饮”……你的市值就能乘以10倍。尤其对创业者来说,从投融资的角度就能成为一个很好的故事,提升估值,所以我们就叫“市梦率”。

这背后的核心原因就是,互联网正在从一个行业变成一个产业。狭义互联网行业指的是一种虚拟经济,已经发展了十几年,成熟度越来越高,进入了“大机会变小,小机会变大”的稳定阶段。而随着虚拟经济的实体化大潮,互联网也迎来了一个新的产业迭代机会。

打一个比喻,互联网打开了一扇大门,打破了空间和时间上的信息不对称,大门后面的“非互联网”行业就显现出来了。这时我们好像看到了新蓝海,觉得机会巨大,因为大家在互联网红海里竞争,已经被蹂躏了很多年,好不容易有一个可以透气的地方,都想进去。

而站在这个门后面的人怎么看待互联网呢?说这帮人就是“洪水猛兽”,不守规矩,手机都不挣钱了,电视都不挣钱了,你们要干吗?“人人都想用‘互联网思维’革命XX行业”。这就是我从舆论上感受到的主流氛围。

张万能:医院院墙外的淘金记



图为“健康之路”的创办人张万能在投影仪前讲解业务。挟资本之力,倡导“开放、分享、便捷”的移动互联网大军浩浩荡荡地涌入封闭、保守、管制颇多的医疗体系,医疗健康类APP正成为百家争鸣的秀场,预约挂号、轻问诊、分级诊疗各式服务令人眼花缭乱。

如何在2000多款健康类APP中突围?在“健康之路”的创办人张万能看来,线上技术的高效便捷辅以下线传统的“熟人引导”,才是移动医疗真正的制胜王牌。

(新华社记者 林善传摄)

王俊英:1小时节约1万元



“将SS4型电力机车牵引回路良好率提升到99%以上,直接节约检修成本14.7万余元。这样算下来,1小时节约1万元。”太原机务技术人员王俊英和他的“小伙伴”们每月加班48小时,用三个月时间做到了这一点。日前,该QC小组荣获“全国优秀质量管理小组”荣誉称号。

王俊英的班组担当太原机务段SS4型电力机车小修作业。面对长期以来该机车牵引回路良好率不到96%,王俊英看在眼里,急在心里。去年1月,他和班组10名成员跟踪检查192台/次机车,将目光锁定在“牵引电机故障”这一症结,通过目标值可行性分析,确定为当年QC小组的攻关课题。

对1100余个数据的分析,6个问题点的筛查,用这些在空余时间的投入,他们最终确定了电机风筒帆布易破损、压指弹簧易疲劳、电机碳刷磨损大等三大诱因。经过机车4万公里的运行验证,进行广泛推广,为太原机务段186台SS4型电力机车安全运行提供了质量保证。
(姜晨怡)

余承东:欲将智能手机做到极致

文·本报记者 姜晨怡 综合报道

“支持国产品牌”。当人们在选择商品时这样说,往往有一部分因素是国产品牌的产品价格更“可爱”。可是,现在的华为却似乎打破了这一定律。

华为推出了Mate7尊爵版,定价4300元,结果被炒到五六千元。

是的,苹果也没有这么火。华为带来的市场变化,不仅仅是这一款手机。IDC数据显示,第二季度全球智能手机出货量比去年同期增长23.1%,而华为增速高达95.1%,名列全球前三,三星则同比下降了3.9%。今年上半年,华为在中东和非洲的智能手机出货量同比增长近6倍,

“我不一定是享受革命成果的人”

“在发展道路中,总要有人做铺路石、牺牲品。当业务成功了,我也不一定是享受革命成果的人。”余承东说。就像以前我管华为无线,其实华为无线以前竞争力也是很弱,在我的任期内,竞争力超过了所有的对手,超过中兴,后来还大大超过了排名第一的爱立信。

“我们以前做B2B生意,不需要面对媒体。但是我们做消费者业务,要发声,不吱声,品牌做起来。有很多冲突对我本人,对我们做事情都有很大压力。我是一个抱有乐观主义精神的人,不管遇到多少困难,多少问题,说句实话,我常常有快坚持不下去的时候,但我能很快恢复回来。”余承东说。

“这个行业不进则退,退慢了就是退步,任何时候都要有很强的危机感、危机意识。”余承东说,没有危机感非常危险,很多企业走向顶峰就是失败和倒闭的开始。当你走向成功的时候,你自己内部会发生变化,所以危机意识要时刻保持。当提到华为的时候,很多人的印象仍然是巨额消费

一个不按常理出牌的人

这样的改变来的并不容易。在此前的采访中,余承东曾表示,华为的短板并不在技术与管理,而在于观念。为此,这几年来,他每次内部发言首页内容都固定不变,都是讲对消费者的认识。此举煞费苦心。在余看来,如果他只讲一次,很多管理层根本不看,或者转瞬就忘,于是坚持不断重复——他类似循规蹈矩的举动并不多。

多数时候,余承东都是一个不按常理出牌的人。上任之初,他决然砍掉白牌手机(贴运营商品牌)及非智能手机的出货量——数量高达3000万台,其营收如雪崩般下跌。在最艰难的时刻,余承东曾主动放弃数额巨大的年终奖金,办公桌上则摆放着中国第一代舰载机歼15战斗机从辽宁号航母甲板上起飞的模型。

置身如此险境,余承东所承受的压力可想而知,但他均能坦然度过。正因如此,华为终端手机产品总裁柯润将余承东视为“精神导师”。柯刚认为余承东对华为终端的贡献主要体现在三个方面。

■ 第二看台

文朝荣:科技是海雀村发展农业的出路

文·胡星

面对生态恶化、经济贫困的严峻现实,30多年如一日,以愚公移山的精神,带领村民植树造林绿山梁,科技兴安挖穷根,把“苦甲天下”的穷村子,带上了“林茂粮丰”的致富路。

这个带头人,就是贵州毕节市赫章县海雀村老支书文朝荣。

种树成为毕生事业

海雀,彝语意为“湖水灌注的地方”。就是这样一个充满画面感名称的少数民族村寨,在上世纪八十年代却陷入了人与自然深深的矛盾中。海雀村地处我国西南岩溶贫困带的核心区域,山高坡陡,地形破碎,水土流失严重。为了解决温饱,村民不断毁林开荒,在生态极其脆弱的山坡上将玉米和土豆一层层种到了山顶。

在日益恶化的环境面前,彝族汉子文朝荣作出了一个决定,带领村民种树,让“和尚坡”绿起来。这个决定,成了他毕生的事业。

文朝荣的种树计划在实施之初受到了一些村民的抵制。村民王德光说,当时自己兄弟分家时仅得到1亩土地,产出的粮食无法养活一家4口人,开荒种地仍是“唯一出路”。文朝荣得知后,主动将自己的4亩地让给王德光耕种。1987年初,文朝荣带着村民上山种树。大家深

拉出货量增长近4倍。GFK零售数据显示,它在南非、缅甸、委内瑞拉、哥伦比亚等国智能手机市场份额已超过三星。

华为转型了。

余承东是华为的大明星。他是华为消费者BG CEO。

“我们做了改变,坚持精品战略,三四年时间坚持下来才取得今天的成就。我们财年到2014年12月底,预计华为消费者业务超过120亿美元,2013年是90多亿美元,包括智能手机整个领域还有很大成长空间。”

者转元的一家通信公司。而华为正在正式改变这些。

“三四年以前,华为做白牌手机。我来管消费者业务以后,从2011年战略调整,放弃白牌,用华为自有品牌。以前华为手机上面打的都是沃达丰,是运营商LOGO,没有华为LOGO。华为LOGO只是在电池里面,拆开里面才能看见,很小,消费者看不到。”

“消费者过去不了解华为。”余承东说。三年前,华为品牌知名度小于3%,虽然华为向全世界70多亿人口、100多个国家提供通讯服务,但是我们站在运营商背后,人们看不到华为,只能看到运营商。三四年前,我们开始用华为自有品牌,第一年我们把品牌知名度提高到25%,第二年提高到52%,2014年是第三年,我们目标是68%。我们做了20多年,品牌知名度3%都不到,然后用两三年时间,把品牌知名度从3%不到提高到52%,这是一个巨大的变化。同时2014年华为获得了Interbrand Top100的第94名,这是第一个进入Interbrand Top100的中国品牌。

面。第一,坚持高端路线。当初,华为终端最高仅为千元机,而现在已攀升至4000元。第二,做减法,近乎苛刻的品质把控令华为得以坚持精品路线。第三,快速决策。

华为宣称,下一步的任务是“进一步提升品牌,三年内做到全球第二”。

这可能吗?余的早年经历或能预示一切。儿时,他出身寒门,甚至无处上学。父亲只好托人给他找了个县城里最差的初中。他每天要走两个小时才能到学校,回程又要花两小时。下雨时,道路更是泥泞难行。很多人都劝他不要读了,那个中学从来没有考上过大学。但余依然坚持上学,最终以全县理工科第一名的成绩考入大学。

余承东将其归结为胸中的“王者之气”。“世界上没有不可能的事情,是决心不够大。只要是人干的事情,我就一定能干,而且要比别人干得更好。”余承东说。



■ 人物档案

余承东,1969年出生于中国安徽省霍邱县,本科毕业于西北工业大学,硕士毕业于清华大学。华为消费者BG CEO,华为终端公司董事长。1993年加入华为,历任3G产品总监、无线产品行销副总裁、无线产品线总裁、欧洲片区总裁、战略与Marketing体系总裁等。

“要么做没了 要么做上去”

余承东在很多人心目中威望很高。在华为干部培训班上,关于他的行事风格,很多时候都是学员们的讨论焦点。有资格参加培训的学员均为18级(华为最高级别为23级)以上的管理者,培训周期通常为9天,每个班40余人。班上会研讨各种各样的管理问题,人们也乐于调侃他的轶事。学员中不少人曾有与之半夜聊天的经历。

余承东对技术有一种莫名的狂热。在产品研发周期内,接听他的电话几成惯例。多数时间,此类电话都在晚上10点之后,余会定期向下属反馈自己的意见,多数时候是批评和抱怨。通常对话是这样的:“产品怎么还是这个样子?”,“怎么能总是在变?”,“为什么不能变?”。

余承东说,华为有一个内部创新的土壤,创新的东西要允许失败,允许尝试。如果不允许失败,不允许尝试,谁敢创新?另外,华为研发的投入非常大,50亿美元的研发投入2014年手机投了10亿美元,远远高于国内同行,不在一个量级上的。

“这对改善我们企业形象也是有好处的,因为华为是一个值得信赖的、可靠的公司。在海外一开始不被认可到逐步被认可,我们做系统

设备也是一样的过程。”余承东说。余承东的吹毛求疵是出了名的。P6摄像头的自拍功能非常出众,P7又将像素从500万提升到800万,并增加群体自拍,但这并没有获得余承东的认可。相反,他认为创新力度还不够。上任之初,余曾发现为了降低成本,一家海外运营商要求华为去掉手机上的闪光灯功能,但消费者对这样的产品却根本不接受。因为此地经常停电,用户需要拿闪光灯来做手电筒用。“想都不用想,卖不出去的产品,为什么还要做?”余承东说。当地团队的回答是“运营商要求这么做”。他曾为此暴跳如雷。一次,在美国旧金山唐人街餐厅吃饭,余看到墙上了一幅字颇为感慨,字的内容是这样的:“脾气嘴巴不好,心地再好也不能算是好人。”

“取法其上,得乎其中;取法其中,得乎其下。”这是余承东的口头禅。一般来说,勇于承担责任、对产品和市场有着执着追求,不断接受挑战和能够冒险,是企业决策人物的核心素质。余承东还加上了一条:从不妥协。余曾多次在内部放话:“在我手里,华为终端要么做没了,要么做上去,没有第三条路。”

访时曾说,科技是海雀村发展农业的出路。一边种树,一边探索土地增产。文朝荣带领村民搞起了土壤改良。村里挖了几个石灰窑,村民到周边村寨搬运石灰石到村里烧石灰,再把石灰均匀撒到地里,翻犁后改变土壤结构,促进粮食增产。

1991年,文朝荣在村里推广地膜玉米。为打消村民顾虑,他先在自家土地上做起实验。看到耐旱的村民纷纷效仿。此后,文朝荣又带领大家进行玉米育苗定向移栽、绿肥聚垄免耕等科技方法。地膜覆盖种植一直延续到今天,成为海雀村最佳增粮办法。村民的年均粮食占有量,从1985年的107公斤,增加到现在的318公斤。

粮食多了,村民们在文朝荣的带领下积极寻找挣钱门路。海雀山多,适合发展畜牧业。文朝荣告诉村民,养牛耕地,养猪积肥,养鸡买盐的旧观念必须改变。他积极争取繁殖母猪项目,对接企业发展林下养鸡。目前,村里出现了一批养殖大户,靠畜牧业脱贫的村民越来越多。2013年,村民人均纯收入已达5460元。

教育更重要

长期以来,海雀村教育事业落后,上世纪80年代,全村具有小学文化的仅有5人。小学3年级“毕业”的文朝荣在村里学历最高,理所当然成

科技是发展农业的出路

构建绿色屏障的同时,文朝荣在思考村民的吃饭问题。在贫瘠的土地上广种薄收玉米和土豆,早已不能满足村民温饱。生前他接受记者采

为当时村里的会计。治穷关键在治愚,文朝荣对兴办村里的教育倾注了心血。

“不能再让娃娃们当睁眼瞎,必须在村里修一所学校。大家有钱的捐钱,有材料的捐材料。”1988年,文朝荣在村民大会上倡导并带头捐出了自己的全部积蓄168元。文朝荣的老伴李明芝告诉记者,文朝荣从家里拿钱时“偷偷摸摸,像做贼。知道钱的用途后,家里人也都支持”。1个月后,一所简易的土墙学校建好,村里的孩子实现就近入学。

2006年,台盟中央将海雀村作为帮扶联系点。文朝荣抓住机会积极争取支持,兴建了一所全新的小学,学校的办学能力从3个年级增加到6个年级。2005年起,海雀村的学龄儿童入学率始终保持在100%。2009年,村里第一次有了大学生。

即使在生命的最后一刻,文朝荣仍牵挂着村里的教育。2014年初文朝荣重病期间,对前来探望的赫章县有关领导提出自己的希望:“多给我们派几个好的老师来,这样教学质量才会好。”2014年2月11日,73岁的文朝荣因病去世。没有按照风俗请风水先生看墓地,文朝荣生前自己选中了一块可以眺望海雀山林的地方,他说:“死后还要看着我我家海雀这片林。”
(据新华社)