

<<任正非谈国际化经营>>

图书基本信息

书名：<<任正非谈国际化经营>>

13位ISBN编号：9787213035746

10位ISBN编号：7213035746

出版时间：2007-9

出版时间：浙江人民出版社

作者：程东升等

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<任正非谈国际化经营>>

前言

中国迈向知识经济的脚步 从微观角度看，中国经济体制改革大致可以归纳为两方面：一是传统国有企业向现代企业转变；二是诞生非国有企业，民营企业则为非国有企业的代表者。研究中国经济体制改革，不能不研究中国的非国有企业；研究中国的非国有企业，不能不研究中国的民营企业。

就经济发展水平而言，中国内地尚处于以第二产业为主的“工业经济”向以第三产业为主的“服务经济”的转变阶段，用中国政府的话来说仍属于“发展中经济”。

然而，在世纪之交，全球经济的最先进部分已开始迈入了知识经济阶段。

我将之定义为“以知识为一般生产要素的经济”。

知识是人类与生俱来、不断进步的认识和实践的总和，可分为“非物化知识”与“物化知识”。

人类社会既有的三大生产要素——土地、劳动力、资本都是知识，但是，直到20世纪70年代以来随着现代信息技术和现代通讯技术的突飞猛进、日新月异，“物化”和“非物化”的知识才找到“数码”作为一般表现和共同平台。

“数码”对于知识的意义，犹如货币对于商品。

正如比尔·盖茨(Bill Gates)在“*The Road Ahead*”(《拥抱未来》，王美音译，台湾远流出版事业股份有限公司1976年版，第48页。

)一书中所说：“个人计算机用二位数字储存文字，激光唱片用二位数字储存音乐，而银行的提款机也用二位数字储存金钱。

任何的信息在进入计算机之前都必须转换成二位形式，机器和数字装置再把信息转换回原来的、有用的形式。

如果说货币使人类经济活动找到共同计量单位(价格)和便利交易的工具，那么，“数码”使所有经济活动(商品、服务、资本和人员交往、交易)以及货币本身及其功能都转换成同一形式在全球范围内进行，又以迅速还原千姿百态的经济活动的本来面貌而保持各种交往或交易的生动性。

在一极，“数码”使人类的经济活动更抽象，以至于有人称人类经济正演变成“符号经济”(Symbol Economy)或“位经济”(Bit Economy)；在另一极，“数码”较之信用货币仅能抽象表达经济活动，能够恢复经济活动的具象。

王安先生把比尔·盖茨(Bill Gates)的“*Business&The Speed of Thought*”的中文书名译作《数位神经系统》(内蒙古人民出版社1994年版)，可谓一语道破了知识经济的真谛——现代信息和通讯技术(Information and Commication Tech—nology，简称ICT)是知识经济的基础技术和核心技术；现代信息和通讯行业是知识经济的核心行业；知识经济意味着以现代信息和通讯技术来改造既有各行业又创立新行业。

尽管中国作为发展中国家距离知识经济仍有很长的路要走，但是，最近10多年来，中国的现代信息和通讯技术以及现代信息和通讯行业取得了显著发展。

正因为中国离知识经济目标尚有显著差距，所以，中国的现代信息和通讯技术以及现代信息和通讯行业必须重点或优先发展，而所取得的成就也弥足珍贵。

无论是从微观角度研究中国经济体制改革还是从经济发展水平角度追踪中国经济前进轨迹，华为技术有限公司都是非常值得研究、值得褒扬的。

华为是中国民营企业的佼佼者，其总裁任正非是中国现代信息和通讯技术的一位开拓者，是中国现代信息和通讯行业的一个领军人。

华为短短10多年的发展进程，留下了不少足以为人称道的故事。

在《任正非谈国际化经营》一书中，知名财经记者程东升以其对新闻的敏锐性和对时代脉搏的准确把握，所记述的华为国际化故事，固然只是提供了关于华为的一个侧影和缩影，但读者可以从自己关心的视角获得不同的教益。

关心中国企业改革的读者，可以从本书隐约感触中国民营企业虽没有传统体制包袱、却必须努力摆脱传统体制环境羁绊的苦辣，更能够从本书领略中国民营企业在市场经济大潮中奋勇拼搏的风采。

关心中国现代信息和通讯技术以及现代信息和通讯行业发展的读者，可以从本书看到中国现代信息和

<<任正非谈国际化经营>>

通讯领域的先驱者们是如何殚精竭虑地克服种种困难，做出不平凡的业绩。

本书的最大特色是梳理了华为走向世界的经验。

经济全球化是知识经济的本质特点。

经济“数字化”在本质上是无国界的。

现代信息和通讯技术创造覆盖全球的“无形大市场”，使经济迅速全球化，并趋向于全球一体化。

比尔·盖茨说得好：“信息高速公路”的比喻不妥，“这个比喻把重点放在硬设备而非实际的应用上

。”“我个人认为‘终极市场’(ultimate market)这个比喻更能贴切地形容即将发生的各种活动。

自地摊以至购物中心，市场一直是人类社会的基础，而我相信‘终极市场，终将成为未来世界百货业的中心。

它将成为我们大家销售、交易、投资、议价、寻宝、辩论、交友和消遣的地方。

当你听到‘信息高速公路’，而不是看到一条真正的公路时，试着将它想象成一市场或交易所。

”(《拥抱未来》，王美音译，台湾远流出版事业股份有限公司1976年版，第48页。

)走在经济全球化前列的企业，理当较之其他企业更具有国际视野和国际特色。

即便如本书作者在后记中所说“华为所处的国内外环境的特殊性，决定了华为不可以复制”，但是，华为的国际化经验仍具有可供借鉴的价值。

人们借鉴华为的经验，不是要复制华为，而是要在自身发展过程中汲取被华为的成功所验证了的那些元素。

程东升是一位青年记者。

我同他并不相熟，愿意为他的著作撰写序言，是为其著作的主旨所打动，也与我本人的研究领域有颇大关系。

作为20多年来一直在香港关注世界和中国发展的一位研究者，我愿意同东升以及所有朋友们一道，为祖国的昌盛而竭尽绵力，为祖国的昌盛而鼓与呼。

2007年7月22日于香港 (周八骏：中国首批以国际金融为研究专业的经济学博士之一。

现任中国光大集团有限公司高级研究员、光大控股研究部执行董事，香港特别行政区策略发展委员会委员，上海社会科学院港澳研究中心常任理事。

自1992年以来，周八骏为香港中文大学、浸会大学、香港大学、理工大学、城市大学以及香港若干重要中资机构等举办了逾百个培训班，开设关于香港经济和社会、中国改革开放等多个领域的课程或讲座。

)

<<任正非谈国际化经营>>

内容概要

华为首席执行官任正非先生，堪称中国企业界迈向国际化的杰出领袖。他领导下的华为公司从一家海外销售额仅仅0.53亿美元的中国公司，在短短18年时间内，迅速成长为接近100亿美元的中国籍跨国公司，成为中国企业走向全球化的标杆。任正非创立和提出的国际化框架下的独特的企业文化和管理思想，如“小胜在智，大胜在德”、“进了华为就是进了坟墓”、“满足客户需求是华为存在的唯一理由”、“群体接班”、“静水潜流的企业文化”等等，深刻地影响着中国企业界。他所具有的卓越领导力和永不枯竭的创新精神，已成为中国企业家的学习样本。

《任正非谈国际化经营》首次清晰地梳理了任正非在实施国际化战略中，对企业文化、人才战略、财务与资本管理、经营策略等的思索和实践，真实披露了任正非领导华为在国际化道路上曲折探索的心路历程，全面反映了任正非对中国企业迈向国际化的独创战略思维。这也是迄今唯一一本综合反映任正非国际化经营思想的精华之作。

<<任正非谈国际化经营>>

作者简介

程东升，现就职于《21世纪经济报道》，深商研究会成员，《南方都市报》深圳智库特聘专家。

<<任正非谈国际化经营>>

书籍目录

第一章 华为的国际化逻辑 泪洒五洲，汗流欧美亚非拉 不能等没有问题时才去进攻 屡败屡战 我们已无退路，后面就是莫斯科！
第二章 华为的海外攻伐秘籍 从粤港起步 必须让用户发挥综合收益 把碉堡建到每一个前沿阵地去 华为的“诺亚方舟” 东方不亮西方亮 时间金钱持久比拼 从销售型向营销型转变 跟着外交路线进行中国营销 欧洲连下几城 富豪俱乐部门票 赢得竞争对手的尊重 没有什么不可能 我只见给我市场的人 一波三折 沙漠找“绿洲” 第三章 华为的国际化管理套路 第四章 与基金博弈 第五章 静水潜流的华为文化 第六章 不要名牌学校前几名 第七章 华为的“粮草” 第八章 商场上没有永远的故友 第九章 华为永远不会抛弃基本法 附录 华为国际化大事年表 后记

<<任正非谈国际化经营>>

章节摘录

插图

<<任正非谈国际化经营>>

后记

— 2007年初春的某个下午，我在书桌前重新审视本书的草稿。

窗外，造型别致的斜拉索大桥横跨珠江，桥上车流不断。

耳边，隐约传来一两声过往船只的汽笛声。

都市的喧嚣被明净的玻璃挡在外面，温暖的阳光，懒洋洋地在窗台上游弋。

这是一个容易让人遐想的春天，也是很多人重新选择道路的时刻。

一位刚刚从美国归来的朋友再次问我：“你认为华为还能走多远？”事实上，在他起程归国之前，他已经在越洋电话中向我问过这个问题了。

彼时，他正在为是否答应一家猎头公司的邀请而烦恼，那家公司受华为的委托极力劝说他加盟华为。

“华为还能走多远？”这是《华为真相》、《华为经营管理智慧》和本书极力想探讨清楚的问题之一。

事实上，尽管华为存在这样或那样的问题，包括股权问题，但华为整体上还是非常优秀的，在中国企业尤其是国内民营企业中称为第一流是当之无愧的。

有“生生不息的文化”（任正非语）的华为，再生能力是很强的，即使哪一处受到损伤也会在适当调整后很快修复。

因此，我丝毫不怀疑华为走向世界，成为一家真正的国际化公司的能力。

如果华为倒了，整个中国的企业就没有希望了；如果整个中国的企业没有希望了，整个中国就没有希望了。

需要指出的是，华为走向真正国际化步伐的快慢以及步伐是否扎实，在很大程度上取决于它对自己过去的扬弃。

华为是中国民营企业的一个特例，是存活到现在、活得还比较精彩的一个。

可以说，中国民营企业发展过程中所遇到的问题（因受到歧视而导致的融资困难、机会不均等等不公平待遇），华为都面对和经历过。

克服这些困难的过程就是华为发展壮大和走向成熟的过程，华为克服这些困难更精彩，因此更具有代表性。

作为高科技领域的民营企业，华为的发展历程又具有特殊性，比如说华为所处的中国通信业急速发展的时代；比如说任正非深知技术对企业的重要性，坚持走自主创新路线，孤注一掷投巨资成功研发C&C08交换机，使华为与当时的众多竞争对手一下子拉开了距离；比如说在国外跨国企业盘踞国内城市之时，以农村包围城市战略，避其实攻其虚等等，任正非以其过人的胆识和超人的谋略赢得了华为的今天。

华为所处的国内外环境的特殊性，决定了华为不可复制，即使是任正非本人。

其实，民营企业企业家本人最清楚自己需要什么、企业缺乏什么，只是有时候缺乏自我否定和批判的勇气。

在过度自信的时候，多点自我否定是很必要的。

我认为，一个更加开放的经济社会环境（还不仅仅包括对内的国民待遇问题），使民营企业与国有企业、外资企业一样更多地参与到经济社会建设中去，应当是华为乃至所有民营企业所期待的。

创造一个良好的公平环境要比政府的直接支持更为重要。

中国政府在这方面正做得越来越好，这值得民营企业企业家们欣慰。

近年来，我先后也接触了一批企业家，与这些企业家们深入交谈后，你可以发现一个基本规律：努力了不一定成功，但不努力一定不能成功。

任正非不止一次提醒华为：做公司是一种生存状态，更是一种服从。

他必须忠诚地服从来自客户、市场、员工的每一个召唤；做公司是惶者生存。

永远有数不尽的危机，永远面临倒下去的临界点；做公司是永远的谦卑，要牢记着时间的作用。

时刻警醒着事物昙花一现的本质。

因此，我们在羡慕那些成功的企业、企业家风光无限的时候，也别忘了他们如此惶恐的生活状态。

二 50年前，有两个青年在抬石头修教堂，一个智者问他们：“你们在干什么？”一个青年告诉他“

<<任正非谈国际化经营>>

我在抬石头”，另外一个青年则说“我在修教堂”。

50年过去以后，说抬石头的人还在抬石头，说修教堂的已成了哲学家。

对人生的态度不同、境界不同，人生的道路也不尽相同。

如果一个人，尤其是一个男人，只有一份职业，那样的生活实在不算完整；一个真正的男人在职业之外，还要有一份可以为之奋斗若干年甚至终生的事业。

我始终很难理解那些认为工作是件苦差使，总想逃避的人。

一些朋友不无羡慕地说，周围某某人成了大富豪，什么事都不用做，就是吃喝玩乐。

舒适、安逸的生活是人人都向往的，毕竟，懒惰是人的本性。

但是，生活的舒适有时候会让我们丧失斗志，从而平庸下去。

对于一个真正有事业心、有高尚人生追求的人来说，让自己平庸是绝对不可饶恕的。

我倒没有觉得自己有什么特别高尚的追求，仅仅是有一颗不安分的心让自己无法停止前行的步伐。

因此，我更愿意将舒适的生活作为更好工作的重要保障，而不是人生的终极追求。

这种状态让我理解了国内外成功人士的惊人举动——2006年6月25日，著名的美国投资家、世界第二富豪、素有“股神”之称的沃伦·巴菲特宣布，将大约85%的个人股份逐步捐赠给慈善基金会，价值达370亿美元之多。

这笔庞大捐资的大部分都将被托付给巴菲特的好友比尔·盖茨夫妇的慈善基金会。

企业家创造的财富为什么可以叫做社会财富？一个人的生活消费是极其有限的。

除了那些穷奢极欲、没有长远眼光的暴发户外，真正的企业家个人消费总是有限的。

比尔·盖茨也不过住了一处价值一亿美元的住宅，相比他创造的数百亿美元的财富来说，所占比例并不高。

剩余的那些财富，即使还是以企业家私人的名义存在，但无论是投放在企业中，还是存放在金融机构，其实已经起到了社会财富的功能，本质上说还属于社会财富。

因此，一个真正的企业家，追求的一定不是个人财富本身，而是一项事业，一种梦想。

很多人不只是为了自己活着，至少不只是为了物质享受活着，尤其是那些事业有成的成功人士。

我的那位朋友，最终被猎头公司挖到了华为。

其实，我知道他最终会如此选择，因为，他看中的不单单是个人财富，而是想做一份值得为之奋斗的事业。

长期高强度工作，侵蚀了任正非在内的很多华为人的健康，更别说了为了工作牺牲很多本应与家人团聚的时间了。

任正非认为，这是华为能走到今天，能取得暂时成功的重要原因，而华为要想继续健康地发展下去，实现既定的目标，华为人就必须继续艰苦奋斗下去，不能有一天的松懈。

这是一个被无数次检验过的真理——成功意味着巨大的付出。

任正非大抵也是这种心态。

三当美国商业史上的第一个亿万富翁——约翰·D·洛克菲勒开创了托拉斯这种商业模式，并将美孚石油公司推上世界最大石油集团宝座的时候，中国的洋务运动正在轰轰烈烈地进行。

然而，当洛克菲勒成为蜚声海内外的“石油大王”、美孚石油公司成为一家伟大公司的时候，中国洋务运动扶持起来的企业却已经分崩离析。

“如果把我剥得一文不名丢在沙漠的中央，只要一行驼队经过——我可以重建整个王朝。

”面对底气十足的洛克菲勒，中国的企业家们却只能是英雄气短。

发轫于民间的中国商业精神始终游离于社会主流思想之外，近代中国，商业精神即便在局部地区被发扬光大，也只是昙花一现。

这在一定程度上导致了中国社会缺乏对企业家的认可 and 尊重，中国企业家缺乏源自本土的厚重的商业精神熏陶，近代以后，中国内地企业家更多的是受到了西方商业精神的影响。

清朝的洋务运动希望通过官办(国有)、官商合办(合资)、官督商办(承包制)打造中国的伟大公司。

那种经过长途跋涉大大变形的舶来品与中国内地企业家的传统价值观畸形融合，导致中国内地企业家在商业精神上更加迷失，其直接导致的后果是，近代中国内地缺乏统领全球市场，或改变世界某些产业格局的伟大企业。

<<任正非谈国际化经营>>

缔造伟大公司成为中国人的南柯一梦。

改革开放后，中国本土商业精神获得了回归的可能，但来势凶猛的西方资本裹挟着西方商业思想席卷中国内地，中国本土商业精神被一再压制而部分变异；同时这也刺激了中国本土商业精神的觉醒。中国企业家们在学习、模仿西方现代企业制度的基础上，开始逐步构筑适合本土的企业制度、管理模式。

尝试缔造伟大的中国公司，已经成为新一代中国企业家的目标。

配套性产业和地区性产业能催生优秀的企业，但难以产生世界级的伟大企业。

这迫使有远见的中国公司开始寻求自我救赎和突破，他们正行进在国际化的道路上。

自2002年以来，TCL国际化步伐明显加快，先后将德国施耐德、美国高威达并入旗下。

2004年以后，TCL又同汤姆逊合并彩电业务，成为全球最大的彩电生产商；收购阿尔卡特手机业务，合资成立手机研发、生产与销售平台。

“只有国际化的企业才能生存”，并购是中国企业迅速壮大，在规模上与跨国公司缩小差距的捷径。TCL。

领军人物李东生的这个信念或许可以解释TCL为什么会选择跳跃式发展模式。

剑桥大学辛格教授支持跨国并购对催生国际化公司的巨大推动作用。

汇丰银行近5年来在全球收购了500多家银行，成为拥有25万名员工、价值100亿美元的金融巨无霸；西班牙电信公司短短几年内一跃成为全球第二大电信公司，并收购了英国电话公司。

继TCL、联想集团走上国际化道路后，更多中国企业也开始了国际化征途：阿里巴巴将雅虎中国收入囊中，中石油并购哈萨克斯坦石油，海尔竞购美泰克……华为更在1998年就开始拓展海外市场，2005年，海外市场对华为的贡献开始超过国内市场……哈佛大学关于《成功的国际化企业的核心竞争力研究》表明，成功的国际化企业90%都拥有自己的核心技术，95%的企业都拥有可靠的全球化流程(卓越的管理和管理创新)，88%的企业拥有良好的外界关系(政府、社会、用户、媒体、投资人、关联企业……)。

成功的国际化企业必须具有上述三个核心能力：核心技术、卓越管理、良好的外界关系。

在这三个核心能力的基础上，才能构建起全球化的品牌，缔造出世界级的企业。

我们欣喜地看到，中国已经出现了一批具备上述潜质的企业，比如说华为、联想、TCL、海尔……尽管上述企业距离西方跨国巨头还有相当远的路程，但至少他们向着国际化目标迈进了一大步，至少他们已经积累了一些宝贵的国际化经验。

尤其是华为，在国际化之路上走得最远，目前来看，也是最为成功的中国企业之一。

但剑桥大学辛格教授的一个结论足以让雄心勃勃的中国企业家们心惊，辛格指出，会计分析和股市研究都证明，实施国际化战略的公司的业绩往往是下降的，多达60%不成功。

在跨国并购方面走得比较快的TCL似乎印证了上述说法。

在收购法国汤姆逊以及阿尔卡特后，TCL出现了巨额亏损。

2006年上半年，TCL多媒体(1070.HK)营业额在取得145.03亿港元的情况下，亏损额高达16亿港元。

夸父企业管理咨询机构首席顾问、前TCL集团彩电新闻发言人刘步尘认为，收购法国汤姆逊以及阿尔卡特是导致TCL出现问题的根本。

2007年5月，TCL关闭了亏损的原欧洲业务中心，对全球供应链进行改组，使物流成本在2007年第二季度取得大幅改善，公司亦启动惠州生产基地直接向拉美市场出口产品。

两个多月后，TCL发布的2007年上半年财务报告显示，亏损已经被遏止，但观察家们仍旧认为，TCL的深层次问题尚未完全解决。

但是，“进，风险大；不进，风险更大。

”在全球化的今天，中国企业要么采取保守策略，逐步丧失优势，将资源消耗殆尽，最终被外国公司打败；要么采取攻势，以现有资源，抢占全球制高点，在发展中完善和提升自己。

显然，后者意味着要承担巨大风险，但风险本身并不可怕。

《财富》每年公布的世界500强企业中，几乎所有企业在成长过程中都经历过种种危机。

无论通用、IBM，还是三星，今天的辉煌都不能掩盖曾经的落魄，也许，明天某个时候，那些现在辉煌的企业也将遭遇重大危机。

<<任正非谈国际化经营>>

小公司可以犯很大的错误，甚至可以推倒重来；而大公司连很小的错误也不能犯，否则就可能是致命的。

相对于国际巨头来说，中国公司多数都还是小公司，华为的销售规模在2006年度也才是IBM的几分之一。

按照上述理论，华为似乎可以犯点小错误，但对于华为自身来说，那点小错误或许是致命的。

伟大的公司并不是不犯错误，问题是在犯错误之后，伟大的公司能够彻底变革，迅速调整策略，也就是说，伟大公司自身愈合的能力很强，肌体的哪一部分受到损伤，会很快自我修复。

这种修复能力很大程度上来自企业所遵循的商业精神。

实际上，正如华为总裁任正非所言，经营企业没有可以松懈的时候。

危机时刻伴随着企业的成长；企业不是在危机中成熟，就是在危机中死亡。

中国企业迈向伟大公司的过程，不仅仅是规模的提升、市场的扩张、视角的转换，更是价值观的颠覆、认识论的革命，还是文化、政治、经济变革的过程，是中国从官宦社会蜕变为真正的商业社会的过程。

因此，企业出了问题，我们不能把责任完全推给企业家一个人。

在这个不成熟的市场经济社会里，企业犯错误，有时候是社会机制出了问题，但一旦出了事情，往往只有企业家去承担责任。

在中国社会的转型过程中，企业家所付出的代价已经很大，已经承担了很多本应是社会全体成员承担的责任。

在一个真正的商业社会，企业家的地位是最为突出的，官员则处于相对从属的地位。

而中国历史上是一个典型的“官宦”社会，读书是为了走上仕途，精英分子都竞相去当官从政，即所谓“士农工商”。

中国是一个传统上重仕轻商的社会，这种观念目前还有相当大的影响力。

轻商重仕的局面还没有根本改变，这从当前报考公务员之火热可见一斑。

一个健康的社会制度，会不断培养企业家精神。

随着经济制度的不断完善，市场环境的逐渐好转，中国必将产生一大批优秀的企业家，但目前中国尚缺乏造就企业家的土壤和机制。

有一次，在回广州的航班上与邻座的一位大姐聊天，她不无自豪地说，自己的两个儿子都是局长，而她一个同学的独子仅仅是个小老板，言语间充满了对“小老板”这个身份的蔑视。

这位大姐的例子在一定程度上说明，一直到今天，人们对商人还是没有很强的认同感。

与强大的社会观念和延续数千年的官僚机制相比，企业家实在属于弱势群体。

尽管社会机制尚不完善，但是，企业家不可能等到社会完善的那一天才开始企业经营，在这样一个不成熟、变数多、风险大的社会里做企业，除了考验企业家的经营管理智慧，还要考验其政治敏锐度和处世哲学。

自古以来，中国社会里政治家与企业家的关系就比较微妙。

即使到了现今社会，某些达到一定“级别”的企业家，与政治人物也会发生千丝万缕的联系。

因此，从一定意义上说，在中国做企业难度系数要比在西方成熟的发达国家高(当然，就市场竞争的激烈程度和市场环境的完善程度看，作为发展中国家，中国尚远不及发达国家，从这个角度看，应该说在发达国家做企业难度更大)。

美国企业家克雷格·霍尔在其所著的《负责任的企业家》一书中认为，转型市场固然潜在着巨大回报，但是，转型经济中的企业家承担了更大的风险，会面临由于政府的脆弱和反复无常而导致的不确定性、腐败风险、组织化犯罪等等。

克雷格·霍尔指出，“负责任的企业家”就是一个企业家在赚钱的同时，也可以推动社会的进步。

他由此认为，“负责任的企业家”要对国家和公众的未来进行真正的投资，而不是一帮单纯追逐个人名利之徒。

遗憾的是，那些向伟大公司迈进的中国企业，有时候并不能够被本国民众所理解，一些企业开展的跨国并购活动，被挖苦、讽刺的多，能被充分支持、理解的少。

“在上爬的时候要别人好一点，因为你走下坡的时候会碰到他们”。

<<任正非谈国际化经营>>

那些习惯于嘲笑、挖苦别人的人，应该体会一下约翰·D.洛克菲勒的这句话。

在华为已经取得初步成功的今天，社会各界对华为的质疑声仍不断。

这本来没有什么，质疑甚至严厉的批评对于华为的成长反而会更有好处。

但是，华为更需要的是理解和支持，唯有建立在充分理解、充分尊重基础之上的质疑和批评，会更有利于华为的发展。

当然，在造就企业家的机制上，我国与20年前相比好多了，但仍然多少会有些轻商观念作怪。

令人欣慰的是，这种轻商重仕的观念在现在很多年轻人中已非主流，现在的年轻人更看重个人价值的体现。

此外，现在政府制定的游戏规则，政府官员的观念，也越来越有利于企业家的成长。

四 2003年12月《华为真相》出版以来，国内掀起了一股“华为热”，先后又有一些长期关注华为的各界人士出版了一批关于华为的著作。

粗略估计，目前已经出版的有关华为的图书有10多本了。

而我们也正在写作出版《华为真相》后，又出版了《华为经营管理智慧》。

在深圳市委、市政府主办的深圳读书月上，组委会还将《华为真相》、《华为经营管理智慧》列为了推荐书目。

这让我们很高兴——不是为自己出版多少本书高兴，而是为有这么多人关注华为，加入到研究华为的队伍中而高兴，为社会对华为的关注度越来越高而高兴。

我一直认为，华为是一家非常值得研究和学习的企业，可是对华为的研究还是太少，到目前为止，对华为的研究也还远远不够。

限于自身水平和客观条件的限制，《华为真相》、《华为经营管理智慧》以及本书，仅仅描述了华为内在规律的一小部分，更多有价值的东西尚需进一步挖掘。

这将是我今后会继续从事的工作之一。

因此，我特别希望能有更多朋友一起来研究华为、研究更多优质的中国公司，让这种研究从个人行为变成集体行为，从短期行为变成持续的长期行为。

在此，我要特别感谢浙江人民出版社优秀的策划编辑虞文军，是他的执著鼓励着我完成本书。

文军兄一直约我写一本关于华为的书，但由于种种原因，一直没能给他。

算起来，文军兄已足足等待了两年多时间。

我甚为佩服文军兄的耐心与执著。

要感谢给予了我极大自由和拓展空间的领导——南方报业传媒集团社长杨兴锋先生，南方报业传媒集团总编辑王春芙先生，南方报业传媒集团副总编辑江艺平女士，南方报业传媒集团社委丘克军先生，21世纪经济报系发行人沈颢先生，《21世纪经济报道》总编辑刘洲伟先生。

我还要感谢如下师长和朋友：著名经济学家、德高望重的茅于軾先生；香港中文大学校长刘遵义先生；英国巴克莱银行大中华研究主管、清华大学经济管理学院特聘教授黄海洲先生；花旗环球金融亚洲有限公司董事总经理、亚洲区经济与市场分析部主管黄益平先生；瑞士信贷(香港)有限公司董事总经理、亚洲区首席经济分析员陶冬先生；德意志银行大中华区首席经济学家马骏先生；哈佛大学燕京学社研究员黄万盛先生；香港浸会大学工商管理学院院长何顺文先生。

在此，我衷心感谢前华为海外市场创始人和核心主管张贯京先生为本书创作提供的协助。

张贯京先生先后担任或兼任过华为公司进出口部总经理、海外市场部总监、国际合资企业与代理商管理部总监、国际市场财经部总监。

张贯京先生于2007年出版的《华为四张脸》，凝结了他在华为9年高管经历之所见、所思、所想，是关于华为著作中难得的精品。

张贯京先生的博客地址：<http://blog.sina.com.cn/johnguanjing> 还有众多给我提供了大量帮助的其他朋友，感谢你们！本书部分资料和照片来自《华为人》报以及中国驻外使馆等机构，请原作者与我们联系，以付稿酬。

期待您的任何批评或建议：petercheng2010@gmail.com 程东升 2007年7月于中国广州

<<任正非谈国际化经营>>

编辑推荐

《任正非谈国际化经营》是畅销《华为真相》作者最新力作 华为CEO任正非国际化经营思想精华 如果你不知道任正非，那说明你已经落后于时代 如果你不知道任正非的国际华经营思想，那说明你已经落后于最优秀的人群。

<<任正非谈国际化经营>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>