

# 华为：专利申请全球金牌的背后

郑新立 许珠武

日前，世界知识产权组织公布的数据显示，华为公司2008年专利合作条约申请数达到1737件，首次成为全球第一大国际专利申请公司。至此，华为公司已连续6年夺得中国企业专利申请数量第一，连续3年占据中国发明专利申请数量第一。截至2008年12月底，华为公司累计申请国内外专利35773件。

在当前国际金融危机的大背景下，在沃达丰、爱立信等世界电信巨头业绩纷纷滑坡的情况下，华为公司2008年合同销售额高达233亿美元，同比增长46%。

仅用21年的时间，华为从没有自己产品和技术的小公司，迅速成长为世界电信巨头，动力何在？

正是自主创新提供的持续不断的“源头活水”，养育出华为公司这棵电信世界的“参天大树”，并将专利申请的全 球金牌揽入怀中！

## 市场导向——技术创新的基本原则

不管是产品的核心技术开发还是外表设计，以市场为导向是华为公司进行技术创新的基本原则。华为要求研发人员直接对产品的市场成功负责，而不仅是对项目的研发成功负责，并且从流程运作和考核机制上来保障这种导向。

以市场为导向的技术创新，帮助华为公司赢得了客户，赢得了市场。

1998年，华为通过市场调查，特别是与电信运营商的深入交流，了解到运营商对接入服务器有着巨大的需求潜力，而当时流行的接入服务器大都不具备电信级的性能。为此，华为公司迅速开发出了创新的电信级接入服务器产品A8010，一经推出，迅速风靡市场，2000年市场占有率为70%。

在拓展欧洲3G市场时，华为公司注意到欧洲运营商在网络部署中希望基站能占地更小、安装更方便、更加环保省电、覆盖效果更佳，由此提出了分布式基站理念，并率先将其产品化，彻底改变了传统基站的建设模式，不仅大大降低了机房的建设与租用成本，并且易于安装，降低了设备安装成本，帮助运营商降低运营成本30%以上。目前分布式基站已经成为全球范围内移动运营商在部署移动网络的重点考虑方案，大量运营商由于采用了华为公司的解决方案而使得网络质量和性能发生了彻底的改观。《商业周刊》对此评价：“华为公司的成功是因为其为客户提供了最顶级质量、最优性价比的产品。”

## 高额投入——获得企业活下去的权利

华为公司持续的技术创新，逐年增加的专利申请，与其高强度的物力、人力投入分不开。

华为公司创立初期，就将自己以代理销售国外产品所获得的微薄利润，点点滴滴都投入到小型交换机的技术开发上，集中力量，重点突破，逐渐取得技术的领先和利润空间的扩大。此后又把利润投向升级换代产品的研究开发中，周而复始，逐渐壮大。

进入新世纪，华为公司坚持以不少于销售收入10%的费用和43%的员工投入研究开发，并将研发投入的10%用于前沿技术、核心技术及基础技术的研究。为了积累起雄厚的技术人才资源，华为曾连续几年以每年三四千人的幅度招聘国内著名高校的毕业生，目前仍坚持以每年数千人的幅度招聘海内外优秀技术人才。以华为公司近年销售额及公司人

员增长情况计算，公司最近两年的年均研发投入至少在10亿美元以上，研发人员达到4万人。其研发投入强度在国内整个信息产业企业中一直高居榜首，与国际高科技行业中的著名企业相当。

在高强度投入技术创新的同时，华为公司也极为重视以知识产权保护技术创新。早在1995年，华为公司就率先在国内企业中设立了知识产权部，统一负责整个公司的知识产权事务，把保护技术成果、扩大专利的拥有量作为知识产权工作最基本的内容。这也是公司专利申请量逐年增加并实现国内外第一的一个重要原因。

技术创新背后是巨大的风险，大量的技术创新投入有可能会血本无归。但是，华为始终把技术创新放在企业生死的高度来看待。事实证明，由于踏准电信技术的演进道路，每次战胜风险都给华为公司带来了丰厚的回报。

“不创新才是华为最大的风险，”华为总裁任正非说，“没有创新，要在高科技行业中生存下去几乎是不可能的。若不冒险，跟在别人后面，长期处于二、三流，我们将无法与跨国公司竞争，也无法获得活下去的权利。若因循守旧，也不会取得这么快的发展速度。”

## 激励机制——培育研发人才的肥沃土壤

“中国并不缺乏创新的种子，缺乏的往往是创新的土壤。”华为有人认为，研发工作是企业的核心活动，又是创造性劳动，应有完善的激励机制进行配套。为此，公司利用各种价值分配形式，如职权、工资、奖金、安全退休金、医疗保障、股权、红利、以及其它人事待遇，对研发人员进行全方位的激励。

在物质激励方面，各种待遇水平向研发人员倾斜。根据职位职责和胜任能力定工资，根据业绩定奖金，根据潜力定股权，是华为公司在报酬机制上的具体做法。只要肯干又有潜力，华为公司提供给每个研发人员充分的发展机会和发展空间。公司强调向各级研发人员下达挑战性的目标和任务，同时每个开发项目组会得到充分的授权，开发部门的领导主要是把握方向，不会过细干预项目开发工作。此外，公司非常重视精神鼓励，通过各种方式对员工进行认可和表扬，根据评比的奖牌和奖杯，结合企业文化的各种荣誉奖对职工进行公开的表彰。

## 集体奋斗——重大技术攻关制胜的秘诀

深圳湾畔的华为大厦悬挂着这样一张巨幅照片：十个年轻人呈扇形靠近，十只有力的手紧紧相握，形象地传递着这样一个信息：在华为人的心目中，每一个胜仗都是团结合作、集体奋斗的结果。

每位初入华为的新员工都会收到一份《致新员工书》，里面有这样一句：华为公司是一个着眼于大市场、大系统、大结构的高科技企业，没有责任心、不善于合作、不能集体奋斗的人，等于丧失了在华进步的机会。

经常性的跨部门技术攻关和会战是华为公司的一大“景观”。已研发成功的多种大型复杂的产品系统，如C&C08交换机、GSM、数据通信和智能网等，都是由数千研发人员在2—3年的时间跨度内，分散在不同地域协同完成的。

为了早日实现产品的创新突破，缩短与国外通信巨头的差距，从而获得竞争先机，华为的研发人员经常集体加班，

累了，就在办公室铺垫子睡一觉。这也形成了公司传承至今的“床垫文化”。

一位清华大学毕业的研究生说：“在华为，我们能做一些一个人根本不可能做成的事情。几百人协同作战，攻下的又是一件件为民族争气、为国家争光的产品，所以至今热情不减！”

## 全球资源——赶超前沿技术的保障

在核心技术方面，华为公司承认自己是追赶者，承认西方企业的领先地位。因此，《华为基本法》明确指出：广泛吸收世界电子信息领域的最新研究成果，虚心向国内外优秀企业学习，开放合作、独立自主地发展领先的核心技术体系。这是华为公司在核心技术发展方面的国际化战略思路。

为了及时整合利用全球创新资源，华为公司在瑞典斯德哥尔摩、美国达拉斯及硅谷、欧洲、印度班加罗尔以及中国的深圳、上海、北京、南京、西安、成都和武汉等地设立了14个研发中心，建立了一套完整的全球研发体系，广泛吸收国际技术人才，实现了全球同步技术开发。公司还与全球前50位运营商中的36家展开技术合作，建立了近20个联合创新中心。

目前，华为公司的技术创新，已从在国内跟踪国际技术为主的自主研发发展到综合利用国际资源、以国际研究机构为主力的适当超前研发。在3G专利方面，华为公司目前拥有的基本专利数量排名全球前五位；在LTE（4G长期演进）专利方面，华为公司已跻身全球前三位的基本专利拥有者。在全球专利竞争中，华为公司已从2G时代的跟随者，跃进为目前全球3G的同行者，并正在布局成为4G的领跑者。

# 中国服装困中求机遇

本报记者 陆娅楠

“2009年太平鸟要逆风飞翔。”来北京参加第十七届中国国际服装服饰博览会(CHIC2009)的太平鸟集团董事长张江平收获颇丰。不仅有众多国内有实力的经销商和代理商要求与之合作，还有10多位来自加拿大、美国、意大利等国家的买手寻求合作。“这增强了我未来开拓国际市场的信心，说明中国服装品牌的品质 and 设计已经得到国际的认同，这是一个非常好的趋势。”

日前，CHIC2009圆满落幕。虽遭遇国际金融危机，但作为亚洲最具规模和影响力的服装专业展会，CHIC展仍吸引了来自21个国家和地区的800余个中外服装服饰品牌，以及10余万名专业观众。招收加盟商、开拓国际市场、寻找合作伙伴、研究品牌发展困惑……作为行业“晴雨表”，CHIC展显示了中国服装企业对市场的信心与发展的后劲。

“这次参展的收获比我们预期的要好，收获挺大。”第一次参加CHIC展的恺王国际集团总经理王灿平打消了最初“赔本赚吆喝”的顾虑，“四天下来，我们接待了300多位有意向的加盟商，开展第一天就有80多家。”

今年3月，我国纺织品服装出口金额增速跌幅明显收窄。剔除季节性因素，企业调整发展战略、挖掘新兴市场功不可没。“金融危机也是调整产业结构、重新布局的好时期。我们没有退缩，更没有减缓发展的步伐。”福建七匹狼实业股份有限公司董事长周少雄把企业最新的系列产品和商业模式全带到了展会。“困难中我们更应看到中国消费者的发展变化，以及整个经济社会的发展，特别是政府调整和振兴纺织产业规划，让我们看到了产业发展的新机遇。”



总投资3.7亿元的唐山考伯斯开滦焦炭化工有限公司30万吨项目日前正式投产。该项目是开滦集团在京唐港建设绿色可循环煤化工工业区的重要环节，是目前国内单套规模最大的生产装置之一。

开滦集团董事长张文学表示，此举是开滦集团加快煤化工产业发展和企业转

型的重要举措之一，同时也是开滦集团在唐山湾建设百万吨级煤焦油深加工项目迈出的重要一步。

原国锋 董泽民 张 磊摄影报道

# 开滦集团加快绿色步伐

## 一季度企业生存状况快速调查显示——

# 需求下滑成企业最大挑战

本报记者 朱剑红

在国际金融危机对中国经济冲击继续显现的背景下，中国企业一季度的生存状况如何？中国企业家调查系统于3月底、4月初就此进行了专门的快速调查。

调查显示，订货下降、产销下滑、价格下跌、进出口减少等方面，造成了企业利润下滑、用工减少、采购量下降，部分企业经营困难；受全球需求急剧萎缩影响较大的东部地区企业、中小企业和外资企业困难较大。企业成本压力下降明显，资金紧张状况有所缓解，企业经营者优先二季度企业盈利或有好转，西部地区企业、大型企业和国有企业投资增加的趋势较为明显，医药等行业的逆市坚挺对稳定内需起到作用。企业经营者对企业发展保持信心。

### 1/4企业处于半停产状况

调查结果显示，一季度部分企业因

难相对较大，且不同类型企业之间存在差异。认为一季度企业经营状况“良好”的企业经营者占21%，认为“一般”的占46.1%，认为“不佳”的占32.9%，认为“良好”的比认为“不佳”的少11.9个百分点。从不同地区看，西部地区企业经营状况好于东部、中部和东北地区；从不同规模看，大型企业经营状况好于中小型企业；从不同经济类型看，国有及国有控股公司和民营企业的经营状况好于外商及港澳台投资企业。

分行业看，经营状况相对较好的行业有农林牧渔业、信息传输计算机服务和软件业以及制造业中的医药、汽车、通信设备和仪器仪表等，其认为“良好”的企业比重超过30%。而采矿、化工、橡胶、非金属制品、钢铁等行业经营状况相对差一些，其认为“不佳”的企业超过40%。

从企业生产状况看，一季度处于“超

负荷生产”或“正常运作”的企业占73.7%，也就是说有近3/4的企业生产状况正常。不过值得注意的是，有25.6%的企业处于“半停产”状态，这一比例大大高于以往各年调查的结果。

### 半数以上企业销量下滑

尽管企业人工、原材料成本上升以及资金紧张等困难仍然困扰着企业，但需求下滑对企业生产经营带来的影响明显大大上升，成为企业面临的最大挑战。

接受调查的企业中，认为一季度企业的生产(服务)量和销售量“减少”的分别为55.3%和59.9%，认为“增加”的分别为15.2%和16.1%，为2004年以来的最低水平。

调查显示，销售量下滑较多的行业有：采矿业、住宿和餐饮业以及制造业中

的纺织、服装、造纸、非金属制品、钢铁、有色金属、金属制品、通用设备和电气机械等，其认为“减少”的比认为“增加”的多50个百分点以上；而医药行业相对较好，销售量“增加”的企业比“减少”的多20个百分点。

从不同行业看，生产(服务)量下滑较多的行业包括：租赁和商务服务业以及制造业中的造纸、非金属制品、钢铁、有色金属、通用设备和电气机械等，其认为“减少”的比认为“增加”的多50个百分点以上；而医药行业相对较好，生产(服务)量“增加”的企业比“减少”的多28.2个百分点。

调查表明，受到需求不足的影响，企业的库存略有上升。数据显示，认为企业库存“正常”的企业经营者占60.6%，认为“低于正常”的占15.4%，两者合计比重比2008年下降了6.5个百分点。

目前企业库存较多的行业包括：纺织、化纤、非金属制品、钢铁和金属制品等，其库存“高于正常”的企业比重超过30%；而食品、医药、塑料、有色金属、电气机械和通信设备等行业库存相对较低，其库存“高于正常”的企业比重低于20%。

### 企业家对前景保持信心

面对当前经济形势和企业经营中的困难与挑战，企业家们表示将采取多种手段积极应对危机，对未来经营前景保持信心。

在调查当前“企业应着重采取哪些措施”时，选择比重最高的是“加强管理降低成本”(81%)，其他选择比重较高的还有：“增加创新投入”(63.7%)、“开拓国内市场”(53.7%)和“引进人才”(51.9%)。此外，不少企业都选择了增加培训、减少出差和奖金的方式应对危机。

调查结果显示，表示“很有信心”的企业经营者占18.3%，表示“较有信心”的占38%，表示“有些信心”的占32.7%，表示“不太有信心”的占9.7%，表示“没有信心”的占1.3%。由此可见，企业经营者对企业未来的经营发展保持信心。

## 各抒己见

尽管对房地产市场是否真的“回暖”仍有争议，但春节过后人们都感觉到，身边看房、买房的人多了起来。摇号、排队抢购、托人打折等前几年楼市火爆时才有的现象，最近再次频频见诸媒体。国家统计局近日公布的数据也显示，一季度全国商品房销售面积增长8.2%，销售额大幅增长23%。楼市“回暖”的另一个注脚是，部分城市部分楼盘价格有所回升。70个大中城市房价统计数据显示，在连续半年的环比下跌后，今年3月有企稳现象，房价环比略涨0.2%。

楼市回暖值得关注，同样值得关注的是，随着市场出现回暖迹象，房地产“牛市”时期的一些不良现象又有所抬头。个别开发商又开始上演雇人排队、假按揭、捂盘惜售等制造楼盘热卖假象的戏码。虽然需求增加，房价上涨是正常的市场反应，但细看涨价的楼盘，不乏借市场人气大涨跟风提价的。有的楼盘成交量平平，但房价在短短两个月里上调了近20%。

尽管交易量回升、价格有企稳迹象，但房地产市场离真正的复苏似乎还很远很远。就拿突然上升的销售来说，不少业界人士的分析认为，这更多的是阶段性的刚性需求的释放，目前的交易量水平能持续多久，还不好判断。事实上，进入4月，已经有一些大城市的交易量出现回落。再看房地产的库存情况。2008年年末，全国商品房空置面积达1.64亿平方米，今年一季度又有近1亿平方米商品房竣工，尽管同期销售面积达1.13亿平方米，但库存仍然处在较高水平，消化库存仍然是开发商面临的巨大挑战。

看来，楼市目前的“回暖”还是脆弱的现象。市场既不具备支持开发商普遍涨价的条件，离“阿狗阿猫都能挣钱”的暴利时代更是遥远。

关注房地产市场这一轮调整的人都会知道，目前房地产市场的回暖来之不易。从去年下半年开始，国家陆续出台了一系列降息、减免税费的政策，鼓励住房消费。同时，多数开发商主动顺应市场变化，通过打折降价、低价入市等方式吸引购房者。经过几个月的努力，交易成本有了实质性的降低，一些楼盘性价比开始趋向合理，观望了一年多的购房者信心开始恢复。

所以，靠国家大力度的政策和消费者信心恢复共同托起的“回暖”，开发商们要懂得珍惜，悉心维护。要知道，房地产市场之所以陷入长达一年的萧条，除了市场周期性调整的因素外，部分开发商一味追求暴利、哄抬房价，严重挫伤了购房者的信心，也是泡沫加速破裂的重要原因。如今，一些开发商伤疤未好就忘了疼，市场刚有起色就失去理性甚至故技重施，真让人为之捏把汗！要知道，不尊重市场、不尊重消费者，最终受损害的还是开发商。就拿房价来说，如果眼下出现虚高或暴涨，消费者刚恢复的信心可能又会消失，新一轮的观望就可能再次出现。

## 我国65%国标达国际水平

**本报电** 截至去年年底，我国国家标准总数达22931项，采用国际标准和国外先进标准比例达到65%。此外，由我国自主提出并被ISO(国际标准化组织)批准的国际标准达64项。去年，我国向ISO和IEC(国际电工委员会)提交并立项的国际标准达到22项，是历史上最多的一年。(左 娅)

## 2009中国物流万里行启动

**本报电** 第五届中国国际物流节将于11月18日至22日在南京举办。其核心项目“2009中国物流万里行”活动将于4月启动。据悉，去年中国国际物流节举办期间，共达成交易项目300多项，意向性交易1200多项，签订投资金额22亿元。(樊 敏)

## 布雷维尼集团扩大在华投资

**本报电** 意大利布雷维尼集团盐城第二工厂开业庆典日前在江苏省盐城举行。该集团此次又与盐城经济开发区签订了投资建设第三工厂的协议，其在盐城投资累计将达到1亿欧元以上。布雷维尼集团在全球变速设备等领域排名前列。(汪晓东 王 语)

# 「回暖」脆弱，请珍惜