

华为自称研发力量可与西方列强匹敌 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/260/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_8E\\_E4\\_B8\\_BA\\_E8\\_87\\_AA\\_E7\\_c101\\_260716.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/260/2021_2022__E5_8D_8E_E4_B8_BA_E8_87_AA_E7_c101_260716.htm) 华为科技公司的首席营销官徐直军认为，没有哪件事情比研发更为重要。2006年公司收入为110亿美元，其中10%投入到了技术研发中，公司6万职员有48%参与了研发工作。巨大的华为科技园坐落在毗邻香港的深圳，如果拥有这么大面积的科技园区，英国任何一座卫星城市都会感到自豪。深圳拥有1100万人口，是伦敦人口的1倍半。华为甚至不是该城市最大的企业雇主，最大的雇主是为苹果提供零部件的公司。虽然华为每年投入10亿美元左右用于研发，但这个数字与西方竞争对手相比，却暗淡无光。如思科上财年的研发费用超过了40亿美元，同期北电的这笔费用也达到了约20亿美元。但徐直军却不同意这种观点，认为中国研发人员的工资很低，在中国花10亿美元相当于西方的40亿美元。徐直军称，绝对数字我们是比不上西方竞争对手，但我们认为，研发费用大部分用于人员成本。中国劳动力成本仅为欧洲或美国的1/6，这意味着我们花11亿美元就相当于竞争对手的40-50亿美元。徐直军虽然头衔是营销官员，但他拥有发展公司国际关系的背景，并以观点无显著偏向性而出名。他承认，在劝说西方公司认同华为时遇到很大困难。他努力强调公司新近打造企业形象的核心价值是：将西方的业务流程管理与东方智慧结合起来。当然在核心的交换技术领域里，华为自称位列世界前三，60%的收入来自海外市场。华为在每个大陆都有运营商合作伙伴，并愿意保持这种形象，避开终端用户对品牌认可度的问题。然而公

司现在拥有从光交换技术、光纤网络、3G到只有火柴盒大的HSPA（移动宽带）USB调制解调器等完整的产品组合。1/3的研发费用和研发人员都用在开发移动数据产品上。也许终端用户不知道使用的是华为的产品，因为华为是通过与BT（英国电信）、DT（德国电信）和法国Orange等运营商合作销售产品。去年思科指控华为销售的产品太过类似于自己的产品，徐直军有关研发价值的言论就是针对这些批评，另外他赢得的一些关键合同，更能说明问题。他表示，过去18个月里发生的最重要的事件是，我们在欧洲市场取得了很大发展，其中最重大的成功就是成为了BT二十一世纪网络的8家指定供应商之一。另一个就是品牌和企业形象的改变，将帮助他们制定未来战略和提高企业价值。毫无疑问，华为作为中国开发全球市场的排头兵，不会只当中国的头号通讯设备企业。徐直军展望更远的将来时，坚持认为华为是一家国际公司，自上世纪90年代后期以来，华为使用了西方管理咨询服务，这是公司按照国际水准开展业务的一个标志。徐直军认为，这些服务帮助华为建立了基于流程的企业文化，使他们与欧洲运营商的合作有了坚实的基础，然而，由于其他中国公司没有类似的投资，这些公司可能会面临巨大的挑战，他们可能无法与客户找到共同语言。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)