

惊醒吧,中国的IT业!

——写在《一群“疯子”涌入了中国》之前

□本刊编辑部

只有偏执狂才能生存。但光靠“偏执”似乎远远不够,仍要有过人的实力作为后盾。

摩托罗拉不久前宣布的宏大投资计划,总算让国内的IT公司大开眼界,充分领教跨国巨人一掷千金的气度。但这等规模的投资,联想、普天、华为、中兴这样的国内“大鳄”,无论如何,都无法望其项背。比资本,中国的IT公司,根本就不是跨国巨头的对手。

幸好,资本并不是数码世界的全部。资本,仅仅是实力的一个部分,技术才是根本的、决定性的力量。面对海外

攻,我国的公司,是该重新检讨一下得失,IT产业的决策者,是该反思一下:在新一轮竞争日益加码之际,我们拿什么与跨国巨头分一分高下。打造“中国硅谷”,已是许多城市喊出的动人口号。2000年是网络为王,2001年风向有点点变,是“软件为王”。现在,是一个“知识经济”的时代。在.com竹篮打水一场空之后,软件,在最恰当的时机,成为“知识经济”最恰当的化身。

然而,软件业,何尝没有蜕变成“泡沫”的危险?“泡沫”,本来不是纳斯达克的专有名词,也不一定特指.com互联网公司。科技“泡沫”,软件“泡沫”,在我们的深、沪股市中,早已存在。

在全球巨头们真正动大钱、花大力气,认真想要把中国市场做起来之前,国内的IT企业,曾经抓住过一些机会,但更多的机会,却是令人遗憾地错过了。

基础开发的缺失,造成了我国IT产业内在的虚弱。太多的公司聚集在系统集成、应用开发这一块愈来愈狭窄的领地。操作系统、数据库、开发平台,我

们几乎交了一张白卷。太多的公司挤在PC、手机这些终端产品上,忽视了对核心的掌握。表面的煊赫,往往掩饰不了国内IT巨头缺乏成长性的严峻现实。不正视,不反思这样一种严酷的现实,国内IT产业,只能是“甚嚣尘上”的浮华,不可能有什么实质性作为。没有掌握核心的技术,甚至不再去做这样的尝试,要这么多的“硅谷”,究竟是为了什么?

难道就是为了给IBM、Oracle、微软、惠普这类数字恐龙,准备一批忠心耿耿的超级Sales?

难道便是为摩托罗拉、诺基亚、爱立信准备第一轮的组装、配套工厂?

现在开始补课,开始和技术潮流的新起点上奋起追赶,为时还不晚。在移动领域,在软件领域,Linux是一个机会;方兴未艾的中间件,同样也是一个机会;在通信领域,3G是个机会;慢慢走向成熟的移动互联,同样也是一个机会……

在一群“疯子”涌进中国之际,竞争的形势严酷起来,本刊希望我国的IT经理人仔细读一读这篇文章,也许从中会受到一些启迪。

天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往。

成本最低化、利润最大化从来都是国际资本的天然追逐。

21世纪初,在中国成为“投资天堂”,出现滚滚商机的大趋势下,在中国入世凸现这一“金矿宝藏”的大诱惑下,跨国巨头们终于将“心动”变为“行动”,真正启动了对华“掘金之旅”,特别是全球IT巨头们更是捷足先登,在中国内地大举抢滩设堡,演绎着一个“重诱之下,必有疯夫”的激情故事。

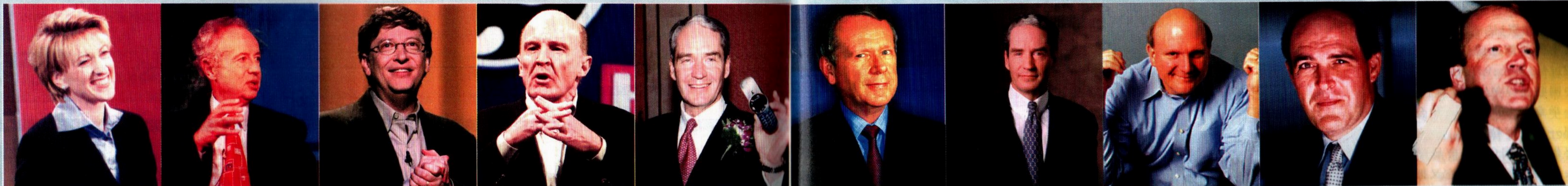
一群“疯子”涌入了中国

□本刊记者 孙善清/北京广州综合报道

封面故事 Cover Story

军团的大举进逼,资本,也许不是我国IT公司首要考虑的问题。如何以最快的速度获取最一流的技术,如何与当今世界最新一波的技术潮流成功对接,这才是急需解决的问题。

面对海外巨头近乎“疯狂”的进



2001年11月8日,美国摩托罗拉公司在北京做出了一个惊世骇俗的决定:在未来5年内,向中国市场增资66亿美元,使总投资额达到100亿美元。这仿佛一枚重磅炸弹,轰得媒体目瞪口呆。美国一家媒体在第一时间用了两个字来评价摩托罗拉:疯了!

假如说这就算疯了的话,疯了的又何止摩托罗拉!

“疯”在入世前

通信巨头一致看好中国:摩托罗拉重注100亿美元,爱立信押宝51亿美元,“大斗富”拉开了帷幕,鹿死谁手?拭目以待。

不能怪媒体用“疯了”来评价摩托罗拉,摩托罗拉猛然甩出100亿,着实吓人一大跳。不要忘了,2000年它在全球的销售额才376亿美元,纯利润也才19亿美元。也就是说,以后的5年里,摩托罗拉每年要拿其全球利润的一半多放到中国的篮子里。

要知道从收音机、对讲机、电视机直到无线蜂窝设备,从单纯的制造商一步步发展成为全球提供集成通讯解决方案和嵌入式电子解决方案的领头羊,摩托罗拉花了70

多年的时间才有了今天的376亿啊!

这100亿对中国市场而言,也是一枚重磅炸弹。据统计,去年头8个月,包括其它行业在内,外商在中国的实际投资总额也不过274亿美元。而摩托罗拉从1987年在北京建立办事处“空降”中国大陆开始到今天,前后12年的时间里,总投资额也才34亿美元。

然而一到2001年,摩托罗拉突然全面提速。

3月份,摩托罗拉向四川乐山-菲尼克斯半导体有限公司增资1亿美元,使其在中国西部地区投资总额超过4亿美元;9月份,又在中国联通CDMA招标会上,一举拿下4.07亿美元的合同——摩托罗拉发誓,一定要做上中国CDMA市场的头把交椅!12月初,它又把



图●本刊资料室
为朝贺中国入世,摩托罗拉第二次在北京召开全球董事会。

今年1月刚成立的成都软件中心扩建为在华最大的软件研发基地,计划5年内投资6至7亿元。此时,距之前与四川移动签订的近7亿元GSM 8期工程,还不到一个月。对西部大开发的战略,摩托罗拉似乎比中国人贯彻得还磁实。目前它在中国已有1家独资公司、1家控股公司、5家全资企业和26家分公司。

更令人吃惊的是,就在中国入世的前几天,它一下就抖出3个100亿战略:在未来5年内,将累计从中国采购价值100亿美元的零配件和服务;到2006年,在华年产量将达到100亿美元,在华累计投资总额将达到100亿美元!

摩托罗拉就这样重注豪赌中国,从东部到西部,从芯片制造到软件服务再到研发中心,全面开花,并且落子如飞,似乎不待市场喘一口气,在中国入世之际,一气呵成了在中国的战略布局。

面对疯了的摩托罗拉,一直作为摩托罗拉对手的爱立信,自然不肯失了先机。

几乎就在摩托罗拉拍出100亿筹码的同时,爱立信公司毫不示弱地表示,它也要在未来五年之内将在中国的投资增加一倍,达到51亿美元,以便扩大该公司在快速增长的中国电信市场的份额。51亿,相当于爱立信以前在中国投资总额的两倍。



图●本刊资料室

作为全球第三大手机生产商,爱立信自然有不服气的理由。从1880年建厂算起,爱立信是一家名副其实的百年老店。而且,与摩托罗拉早年乱七八糟的业务相比,爱立信一开始就专心致志于电信业务,从当初的十几人发展到了今天员工超10万人,成了一家为全球140多个国家提供电信解决方案的跨国公司。

投资中国,爱立信也比摩托罗拉早两年。从1985年到2001年上半年,爱立信已经在中国市场投资了24亿美元。

单从数字上看,爱立信似乎落了摩托罗拉的下风。但,如果考察爱立信近几年在中国的投资方式,我们就不得不承认,它的豪气并不逊色于摩托罗拉。

4月前后,爱立信在华一口气拿下了4亿美元的电信合同;6月份,爱立信又同中国电信运营商签订了一项8.5亿美元提供设备与服务的订单;稍后,它又与广东、浙江、云南、黑龙江等分别签署了动辄上亿美元的GSM和IP网络扩容合同;11月,在重庆举行的“爱立信供应日”期间,它又慷慨解囊向中国大陆抛出了20亿人民币用于采购。

与摩托罗拉典型的美国式激情不同,爱立信表现出了一种欧洲人的严谨。如果说摩托罗拉是芯片、软件、设施供应胡子眉毛一把抓,那么已经占据了中国大部分基础电信供应市场的爱立信则是牢牢地守着自己的摊儿步步为营稳扎稳打。表面看,51亿美元相比100亿似乎是少了,但如果考虑到爱立信的专注,这51亿美元的份量并不轻于摩托罗拉遍地开花的100亿。

惠普10亿巨资让业务在华全面开花,IBM从容应对,早已胸有成足。前者锋芒毕露,后者稳坐钓鱼台。

惠普,这一个1938年诞生从车库里走出的公司,竟然在1962年被《财富》杂志列为全美最大的500家企业之一。而到了1998年,惠普在《财富》500家企业排行榜上已跃然攀升至全美第14位和全球第42位。同时,惠普的产品也从最初的频振荡器扩大到了电脑、激光打印机乃至面向应用解决方案。

2001年,惠普以250亿美元的价格并购了大名鼎鼎的康柏。也许人们太关注这件事了,以至于忽略了惠普2001年在中国投资力度的突然加大。

惠普是进入中国最早的跨国IT公司。早在1981年,惠普就在中国北京设立了技术服务处,1985年成立中国惠普有限公司。但赶了早集的惠普在中国的投资节奏却并不快,直到1995年,它在中国的总投资也不过几千万美



摄影●本刊记者范舟波
世界IT巨头的招牌早已在中华大地随处可见。

元。然而一到2001年,惠普突然加快了投资步伐。它不但一口气在中国新增了7家公司或办事处,1月份,惠普公司还宣布以3500万美元的价格购入中国移动新建分公司7%的股份。9月份惠普公布了“中国策略计划”,除要在中国建立年产达10万台的笔记本电脑生产厂外,还要设立惠普中国研究院,设立软件开发实验室。据估计,这项计划总投资接近10亿美金!

并购康柏,斥巨资于中国市场,惠普打出为企业提供全面的、基于IT基础设施的、集成的个性化支持服务及解决方案的战略的大旗,开始向IT服务界的泰斗——IBM逼宫了。

但在中国市场上,蓝色巨人IBM这次似乎有些反应迟钝。

IBM看得见的投资计划是10月份宣布将在上海投资3亿美元建立封装芯片制造厂。3亿美元与当月IBM在全球掏出50亿美元扩展其芯片制造业务相比,似乎不足挂齿。毕竟,IBM太强大了,2000年它在全球的营业收入就高达880多亿美元。

376亿美元的摩托罗拉拿出了100亿,而880亿美元的IBM只掏出了3亿,似乎说不过去。

但IBM并不是不急于让自己手中的美金迅速在中国的市场开花结果,也不是甘落人后。毕竟冒险是IBM的天性,靠冒险,它一直领导着电脑发展的潮流。

1911年,IBM的前身CTR公司,是看中自动制表机和计算尺的前景而成立的。后来,看到战争对计算机带来的巨大商机,IBM利用二战期间制造军火挣来的一大笔钱,斥资100万研制成功著名的“Mark I”计算机。1963年,为了寻求突破,IBM又为360电脑系统投资50亿美元——这个数字是当时美国研制第一颗原子弹的“曼哈顿工

公司也不大容易找了。

所以,微软很孤独。但很孤独的微软却不能大意,虽然比尔仍然执软件业牛耳,并启动了“.NET战略”,但,另外一些巨人们已经开始蚕食微软的阵角。IBM、惠普、摩托罗拉们,它们的应用方案,其实就是软件和硬件的钱一起赚,而且,它们有这个能力。而SUN、UNIX这些老对头们假如也要在大陆大规模投资的话,那就不好玩儿了。

没有对手,也就意味着到处都是对手。所以,寂寞高手微软不敢大意。

2001年的“疯子”还不止这几个。在8月“北京—硅谷2001创业投资高峰会”上,主办单位之一的华美电脑协会为中国IT带来了100亿的创投资金;诺基亚则要建立北京星网工业园,投资将达到100亿元;索尼2002年要在中国建立一个年产1万台的笔记本电脑厂;日立公司表示未来五年在中国高科技和消费电器方面投资8亿美元左右……

封面故事 Cover Story

“疯狂”为什么?

都是月亮惹的祸,一句歌词说。巨人的疯狂又是谁撩拨起来的呢?

9·11使中国成为国际资本安全岛,入世后IT商机滚滚而来——无法拒绝的巨大诱惑

相对于积食难消的欧美,工业化程度较低和长期封闭的中国市场,无疑是一个饥肠辘辘的饿汉。根据“信息化带动工业化”的策略,我国政府称,未来5年我国信息产业将新增投入10000亿元。

这个10000亿本来就很有诱惑力,而2008年北京奥运会所带来的300亿元的数字需求,又使得这个10000亿的支票似乎立马儿就可以兑现。恰恰此时,“9·11”恐怖事件又使美国本已下滑的经济雪上加霜——专家们预测,恐怖事件将会使中国成为国际资本的避风港。

但这些对于摩托罗拉们来说,却不是砸出100亿美



面对中国处理器市场的“饕餮大餐”,AMD 岂能错过“大快朵颐”的机会。

元的充分理由。如果这些可算作外部温度的话,那么,中国入世才是决定这100亿孵出鸡来的催化剂。

对于中国这个大市场的感受,外资可能是悲喜交加。诚然,中国政府提供了许多优惠政策,但优惠的同时却也有严格的约束:关键行业(如电信等)不能进入,能进入的又不能控股。一条条的清规戒律使得中国市场有时候更像一条挂在驴面前的萝卜——希望永远在前,却怎么也吃不到。在前不久阿尔卡特收购上海贝尔的案例中,我们就看到了这种奇怪的现象:阿尔卡特拥有了50%加1股的股份,却不能指派董事长。这在成熟的西方资本体系下,很难理解。不过,这已经是中国政府迈出的重要一步了,如果没有入世的承诺,这种收购的可能性几乎没有。

入世将使中国打破政策壁垒,使IT市场更开放,竞争更公平,使中国由潜力市场向利润市场转化。同时,关税的降低,一方面有利于IT巨头们进一步降低成本,另一方面也有利于在中国生产的产品出口到其它世贸成员国中。近日,中国国务院有关领导表示,入世后,中国将以更积极的姿态推进全方位、多层次、宽领域的对外开放,开放领域包括金融、保险、电讯、贸易、旅游等。12月初,国务院又讨论通过了《外商投资电信企业管理规定(草案)》等一系列制度,为电信业的对外开放作了保证。事实上,中国政府为了迎接入世,已经加快了打扫庭院的节奏。据报道,北京已经形成了一套完整的网上办公系统,只要按鼠标,过去跑多少趟都未必能办成的手续就可轻松搞掂。而外国投资者担心的一些问题,比如说入关难的问题也逐步得到解决。政府的这种努力意味着什么,老奸巨滑的IT巨头们心里可是明镜儿似的。

在中国入世的大背景下,为了能及早地在那个10000亿中占据最大、最具有优势的利润空间,摩托罗拉们对中国敞开了钱袋,先大把洒下“种子钱”。

摄影:本刊记者范舟波

全球经济“寒流”蔓延,IT业衰鸿遍野;中国经济一枝独秀,IT业逆风飞扬——西方不亮东方亮的强烈预期

资料显示,2001年全球经济增长速度由4%降至0.8%,而2002的预计是负增长2.2%。成也萧何,败也萧何,在过去五年里一度占到GDP四分之一的IT产业,这次则成为经济下滑的龙头产业。以2000年上半年纳斯达克的崩盘为肇始,除了微软等少数软件厂商外,几乎全球所有的IT巨头都出现了不同程度的利润滑坡乃至巨额亏损。

以摩托罗拉为例,2001年第二季度,摩托罗拉公司的净亏损达到了7.59亿美元,全球的销售收入比去年同期下降近20%。7月份摩托罗拉宣布,首次向全球移动电话制造商出售移动电话制造技术。

爱立信的情况也好不到哪里去。2001年第二季度的结算表明,营业额与去年同期相比减少了3%,纯亏损额为13.35亿美元,而去年同期则是9.52亿美元的纯利润。两年间,利润下滑高达240%!2月初,我们听到了被媒体称为“爱立信断腕”的手机生产业务外包的消息。

惠普和康柏也是亏损连连。惠普第四季度销售下滑18%,亏损近1亿美元,而康柏第三季度的亏损额则达到1.2亿美元。一直被称为金刚不坏之身的英特尔与IBM,也都出现了程度不同的利润滑坡。英特尔第三季度利润与去年同期相比下降了96%,而IBM则下滑了18.54%!台湾

最大个人电脑制造商宏基则宣称,第四季营收将由预计的270亿台币下降至210亿台币,下降幅度达22%。

“虽然全球经济低迷,但大陆是当中最闪亮的一点。”曾经闹得亚洲经济鸡飞狗跳的金融巨鳄索罗斯这样评价中国的经济状况。确实,与世界范围内IT业普遍下滑成鲜明对比的是,IT巨头在中国的业务却芝麻开花节节高。真所谓“西方不亮东方亮。”戴尔公司总裁戴尔说,公司目前的市场增长率是44%,亚太地区增长最快的是中国的业务,去年的增长速度达到了250%,今年的收入可以达到30亿美元。来自英特尔的数据表明,今年全球半导体市场衰退了14.6%,但英特尔在亚太区的收入却增长了3%,其中中国市场的增幅最大。而爱立信,今年前9个月在中国的销售额已经占其全球总销售额的一半,中国已成为爱立信最大的经济增长点——爱立信希望,中国能在今年成为爱立信最大的市场。对此,爱立信公司总裁兼首席执行官柯德川表示:“亚洲是世界经济的热点,而中国是这个热点的引擎,我们没有理由不在中国大有作为。”

好一个“我们没有理由不在中国大有作为”!一句话道出了所有IT巨头的心声。面对一个如此成长的市场,谁还能心如止水?

中国“世界工厂”低成本优势凸显,IT市场规模超过美国已成趋势——新利润源的加紧驱动

新加坡副总理李显龙在美国《福布斯》杂志主办的企业高层会议上说,正如日本在二战后成为“世界工厂”一样,中国将在二十一世纪成为“世界工厂”,低成本优势,无人能敌。

但这个“工厂”对不同的厂商而言,其意义是不一样的。较低的经济水平决定了中国网络化、信息化的程度还非常低。据不完全统计,我国实现上网的企业只占到所有企业的20%至30%,多数企业所做的工作只是在网上开设了主页和E-mail信箱,并没有借助网络开展商务活动。与之相比,中国的个人移动通讯却是一个已经成熟且飞速增长的市场。据报道,中国移动电话用户已达1.2亿,超过美国位居世界第一。据美国Gartner公司预测,到2005年,中国将有3.43亿人使用手机,占中国总人口的26%。中国成为全球最大的IT市场已成必然趋势。

这是个能带来庞大利润的市场,摩托罗拉称,它近年来在中国移动市场上的签约总值已达到14.4亿美元。这也正是为什么摩托罗拉、爱立信们



虎视中国入世商机,韩国三星重拳出击“抢食”中国笔记本电脑市场。

摄影:本刊记者范舟波

程”的2.5倍！正是这个冒险，使IBM公司年收入超过40亿，纯利润高达10亿美元，跃入美国10大公司行列，确立了在世界电脑市场的“巨无霸”地位。到了80年代，IBM又开始向小型机、微型机突破，于是我们看到了IBM PC这一电脑发展史上的革命性事件。90年代中后期，又是IBM，第一个突破PC，提出了“网络计算”的概念，从电脑制造向软件服务、网络服务方面转型。

善于突围的IBM岂会忽略中国市场？

事实上，从早在80年代中后期，IBM在北京、上海设立办事处，到IBM在全国设立两家独资公司和8家合资公司，并成立软件开发中心和IBM中国研究中心，其业务已经融进了中国金融、冶金、石化、交通、制造业、商品流通业等许多重要业务领域。

2001年，IBM为应对中国入世，锁定无线应用，倾力铆实电子商务平台：一是11月IBM在北京举行了“倾情无

限，信心无限——IBM2001无线电子商务论坛”；二是同月IBM与上海交大和香港大学联合组建了e代技术联合研究中

心；三是推出中小企业软件联盟计划，欲在两年内拿下100个城市。IBM宣称，电子商务是其在华业务的重点。

也许IBM更钟情于软投资；也许是电子商务在中国还是一个理念宣传阶段；也许是IBM作为超前者危机感并不重，所以我们看到了与摩托罗拉们相比，IBM有些低调。

芯片巨人争相排兵布阵：台湾军团乾坤挪移大提速，英特尔引爆“芯片帝国反击战”。再战大陆，“中国芯”能否扳倒“奔腾芯”？

英特尔和IBM的情况颇为相似。

10月份，英特尔宣布在华追加3亿美元投资，以扩建在上海外高桥的芯片测试/封装厂，从而使该厂的投资总额达到5亿美元。

3亿美元仅与英特尔全年在全球范围的研发和生产制造方面的总投入115亿美元相较，也还是九牛一毛。

然而不到一个月，Intel就声称要加大对中国西南地区投资力度，重点将集中于移动终端、软件、宽带技术等方面，投资额度没有限制。如果说在上海的3亿美元不足以与摩托罗拉的100亿比拼的话，那么在成都的投资政策则有些让人吃惊：投资额度没有限制！换种表述是不是说：花多少钱都没有关系？

英特尔副总裁陈俊圣表示：“入世后中国市场充满了商机。投资中国就是投资未来。中国的半导体市场潜力巨大，到2010年，将成为全球第二大半导体市场。英特尔在华投资将随着中国市场的扩大而扩大。”此次追加投

摄影：本刊记者范舟波



在AMD和威盛的贴身紧逼下，英特尔在华引爆“芯片帝国反击战”。

资，既是对过去的肯定，也是对未来的把握。

不过，如果把把这个3亿元与日前英特尔削减38%的投资额作对比，或者与英特尔历年在中国的投资额做比较，我们可以说，无论是在投资额上还是投资的节奏上，英特尔这次迈出的步子都不小。英特尔（中国）公司总裁陈伟铎先生说：“我们将继续致力于将最先进的技术和制造工艺带到中国。”

如果说IBM提出了PC发展的理念，而英特尔则提供了PC发展的技术支持。当1971年英特尔推出第一块微处理器时，可能谁也没有想到就是这个小火柴盒，不仅带来了计算机和互联网的革命，改变了世界，也改变了英特尔公司，使得这家成立于1968年的“小字辈”，一跃坐上了世界IT巨头的宝座。回想当年，在整个90年代PC业飞速发展的黄金时代，每天都有哗哗的钞票流进英特尔的腰包。在1999年微处理器30岁生日的时候，英特尔的总营业额已经达到了294亿美元，净利润达到了73亿美元，利润率高达24%！

以往英特尔在亚洲区域的投资主要集中在东南亚和台湾等地区，大陆很少。对此，英特尔解释为其在大陆的任务是推动并支持国内电脑制造商。换言之，在大陆重点是卖处理器，而不是生产。但从今年投资幅度和节奏来看，英特尔显然已经沉不住气了。因为其“奔腾芯”已经感受到了威盛“中国芯”贴身紧逼的竞争压力。

台湾的信息技术，是靠给美国人打短工起家的。在信息技术的提携下，台湾迅速迈入了信息经济热区，在全球芯片业中站稳了脚跟：各种记忆芯片占全球10-15%，DRAM占全球5-10%，电脑主机板则高达60%以上。最新统计数字表明，全球24.5%的台式电脑，52.5%的笔记本电脑，53.7%的监视器，70.2%的主板，92.5%的显示器，

62%的芯片组，都出自台商之手。除了CPU，台湾厂商什么都能做。

由于投资政策的得天独厚和文化的一脉相通，台商在大陆的投资一直红红火火。目前，台湾IT著名企业纷纷“漂移”大陆投资设厂。有关数据显示，目前，台湾的鼠标、电源厂家已有九成登陆内地生产，扫描仪、显示器、机壳、监视器等企业有六至八成在大陆生产，笔记本电脑和主机板等企业也有五成以上在大陆生产。仅以去年为例，IT台商在大陆创造了185亿美元的产值，占到台湾与大陆总贸易额的72%！

2001年，台湾IT厂商又掀起了新一轮投资大陆热潮。据台湾“经济部投资审查委员会”公布的最新统计结果，1-10月，经“投审会”核准的台商大陆投资金额为23.3亿美元，比去年同期增长15.6%。继华硕、威盛、矽统、扬智、大众、技嘉等著名IT公司加大投资大陆的力之后，8月中旬，宏基又用300亿新台币出炉了“移师大陆、二次创业”的重大战略；台积电也已派代表赴大陆进行投资的前期考察工作；台联电也派代表团于6月份秘密访问大陆，为其大陆布局展开先期作业。今年，武汉市新批台资企业15家，投资总额8481万美元，是去年同期的近10倍；上海新批台资企业194个，吸收合同台资5.11亿美元；宁波、杭州等地新投资的半导体、电脑及周边产业的台资企业达20多家，投资额大多在1000万美元以上。

如果说摩托罗拉疯了，那么台商军团就是狂了！

微软帝国唱“单簧”：上海技术中心“巨舰”横空出世，“西部战车”发动在即。“NET剑”一出，谁与争锋？

面对一群疯子热火朝天地在中国大陆一掷亿金，“软件帝国”微软似乎也沉不住气了。

10月份，在上海APEC CEO峰会上，比尔·盖茨公布了微软在中国的投资计划，签署了促进上海软件产业发展的合作备忘录，推出了要培养2000名中国软件大师的“Architect 2000高级软件研发主管研修计划”项目，同时将1998年在上海设立的微软亚太技术支持中心升格为微软全球技术支持中心，将微软中国研究院正式更名为微软亚洲研究院。11月中旬，微软公司的大中华区战略发展部总经理龚定宇飞赴成都，准备在四川投资，参与四川的

信息化建设。“如果说软件市场有1元钱，微软的操作系统只赚其中2分，剩下的9角8分可以加上本土行业应用软件一起来赚。”微软向四川人民描绘着美好的未来。

1975年刚成立时的微软公司“微”到了名副其实：两个人，一个今天看来简单得不能再简单的BASIC程序。可经过了20多年发展，如今的微软已经是一个帝国，“窗”览尽了PC操作系统，另外还像八爪章鱼般将触角



微软“软件帝国”亮出的新兵器 Windows xp，在中国极具杀伤力。

伸到个人财务软件、教育及游戏软件、网络操作系统、商用服务器软件、数据库及工具软件、手持设备软件、网络浏览器、网络电视、网络服务等方方面面，甚至还拥有20个不同的互联网站。除了反垄断法，微软已经天下无敌。

比尔·盖茨非常精明，他在弄出那个BASIC之后，就把所有的精力全用在了市场运作上。可以说，并不是WINDOWS打败了竞争者，而是比尔打败了所有的竞争者，且不说用了什么方法。

精明的比尔自然懂得资金有时并不是最重要的。从1992年在北京设立办事处直到1998年期间，微软虽然成立了中国公司，但除了卖软件外，并没有在中国有什么投资动作。直到1998年，花8000万美元建立微软中国研究院，网络人才进行研究，才能算得上是比尔·盖茨在中国的一点贡献。

而此次微软赶在中国入世之前，决定投资1亿美元，发动“服务攻势”，将上海技术中心“变脸”，实现其从中国区到亚洲再到全球的“三级跳”，标志着微软已将全球战略重心转向中国，最早完成了在华的全面布局。

“我很同情中国的软件企业家，中国实际上没有真正意义上的软件产业。”龚定宇说。言下之意，中国没有微软的竞争对手。其实，如今世界范围内能和微软竞争的

挥手甩出百亿的真正原因,也正由于这个原因,它们的裁员大刀始终没有落到中国市场的头上。

相反,英特尔、微软、IBM等,还处在一个战略布局阶段,只要战略对头了,目前投入多少区别并不太大。所以,IBM说:“我们不强调在中国投资多少,而是使中国成为我们全球经营中的一个主要部分。我们认为中国人世不会立即带来根本的变化。中国的变化会有一个发展过程。”

这番话是颇耐人寻味的。换一种理解,中国入世,对种植通讯业务的摩托罗拉来讲是播种的时机,种子、肥料都要钱,投入自然就要大。而对种植电子商务的

IBM们可能只是一个圈地的机会,春天还未到,还无法大规模耕种。不过,东风已经吹起,春天为时不远。在11月份召开的百家大型企业老总信息化研讨会上,吴邦国副总理提出了各地都要加大对企业信息化的投入,加强企业信息化基础设施建设。国务院也要求五年内绝大多数企业要实现信息化。这无疑让IBM们提前感到了春天的温暖。在这场事关全局的大动作中,任何一个地方都不可忽视小赜。所以,我们也看到了IBM、英特尔、微软等巨头们在西部运子布棋。虽然,看似近期不会带来什么收益,但从战略眼光来看,却是招招都扼住了未来市场的命穴。

“疯”景更独特

有人调侃说:帝国主义夹着尾巴逃跑了,却夹着皮包回来了。

改革开放的20多年间,国际资本一拨儿又一拨儿在中国大陆上表演着。随着不断变化的社会需求,它们每次的表演都有着不同的内容和特色。

美国军团领头这轮美金的“狂轰狂炸”,大有“通吃”之势

IT巨头的这轮美金轰炸,除了让人瞠目结舌的气势,投资的主角与以往相比已经发生了变化。曾经叱咤一时的日本、韩国军团,这次有些底气不足;相反,过去一直驰骋于欧美市场的欧美尤其是美国军团担当急先锋,一路狂奔,强兵压境,大有通吃中国市场的势头。摩托罗拉、惠普、IBM、Intel、戴尔等在舞台上又蹦又跳,扮演了这次投资的主角,而台湾军团和一骑绝尘的欧洲劲旅爱立信唱

着配角,日本和韩国,似乎只是在敲边鼓。2001年松下公司对中国的投入大约13.5亿元人民币,但只是用于新厂房的建造以及旧厂房的改建。东芝虽然表示要将入世后的中国作为全球战略的重要部分,但除了2001年前已经投入的60多亿美元外,今年并没有什么具体大手笔。唯一的亮点只有索尼在11月份声称要在中国建立笔记本电脑生产厂,但具体投资数字不详。

这已经充分说明,在由加工型向资本技术密集型转变的产业升级过程中,以信息技术为增长点的美国经济已经取得霸主地位。根据福布斯的排行数据,仅在1996年至1998年3年间,美国跨国企业在500强中的数量增加了23家,增量最高;而相应地日本则减少了26家,减少最多;同时韩国减少4家;欧洲基本没有什么变化。此长彼消,以规模化制造为增长点的日韩经济,被亚洲经济危机拖入了泥淖之中。资料显示,从1997年到去年,日本对中国投资急剧下降,1997年为43.3亿美元,1998年下降到31.6亿美元,而到1999年进一步下降到29.7亿美元。而这29.7亿美元,多数还集中于“低科技”公司,如电视机、纺织和灯泡等行业。即使29.7亿全集中在IT领域,也无法与爱立信、摩托罗拉相较量,与台商相比,也是相形见绌。

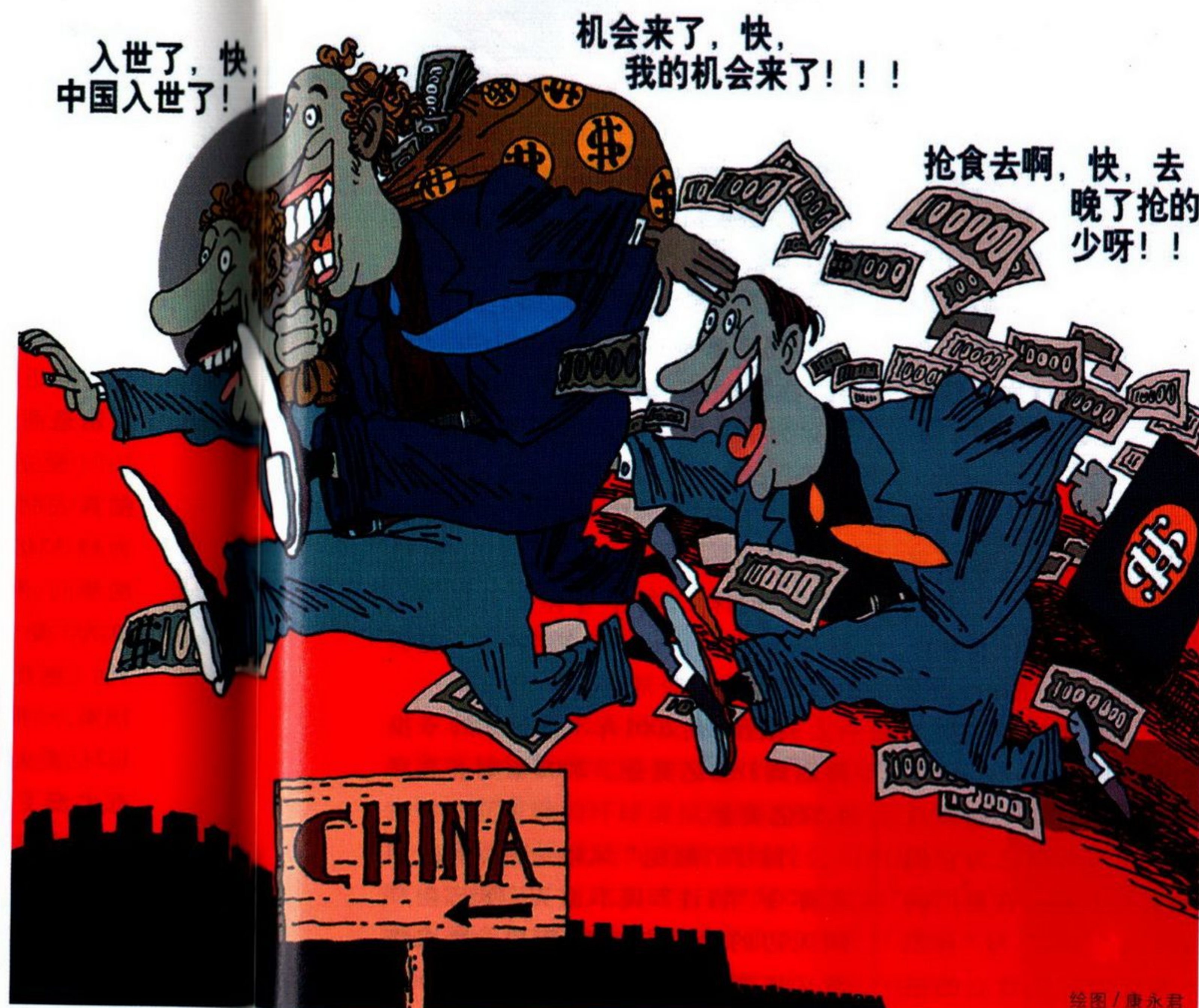
锁定政府和集团,大打“攻心战”

攻略调整是这轮投资大赛的另一个特点。9月份,康柏承诺向中国投资1亿美元,完善其在中国的市场及研发体系。1亿元与其说是投资,倒不如说像是小费,其本身并无多大的意义。但这1亿元的花法,却引起了人们的兴趣:康柏把它的第一台IA64服务器送给了中国工商银行总行,利用1500-2000万美元在国内投资一个专业从事系统集成的公司。它表示,要向IBM学习,不再把重点放在个人用户领域。

其实,向政府和大企业抛媚眼已经成了大家共用的手法。中国不再是一个空泛的市场概念。当PC、手机等面向个人的产品利润日渐式微之时,集团用户就变成了真正的利润增长点。从投资项目看,摩托罗拉与爱立信上百亿的投资也主要是瞄准了“钱”途无量的移动通讯的基础设施服务。锁定政府和集团,首先就要和政府搞好关系。以摩托罗拉为例,为了和中国政府搞好关系,摩托罗拉为中国入世、北京申奥奔走呼号不说,为了朝贺中国人

世,还特意把它的全球董事会开到了北京。董事会期间,除抛出3个百亿战略外,还当场向中国的“希望工程”第七次捐款300万元人民币。之前,它已连续10年累计向高等教育事业捐款达到1100万元。而IBM在中国教育界捐款的数字更大,已经超过了1亿美元。

“做中国好公民!”摩托罗拉提出了让每个中国人都会感动的口号。



这种攻心战略已经为它带来了丰厚的回报。9月份,摩托罗拉作为中国唯一一家外资独资企业杀进了联通的CDMA计划;10月份,摩托罗拉总公司高级副总裁、摩托罗拉(中国)电子有限公司总裁赖炳荣被选为北京市外商投资企业协会第四届理事会会长;11月7日,中国国家主席江泽民亲切会见了摩托罗拉董事,高度评价了摩托罗拉在华取得的成绩。在第二届国际企业创新论坛年会上,摩托罗拉公司被代表公认为外商在华投资双赢的典范。

调整的另一个表现就是IT服务业异军突起,面向应用方案、电子商务几乎变成了包括微软、英特尔、IBM等巨头共同的口号。这种对服务的呼声甚至已经淹没了以制造业为主的台商迁徙大陆的狂热。

挺进西部,整合中国及全球经营战略

投资区域向纵深发展,是这轮投资潮的另一个特点。在这之前,境外IT巨头投资基本集中在珠江三角洲、上海等东部沿海地区。即使目前,这些地区仍然是热点,仅台资企业在上海就新增了194个,而英特尔的3亿资金也是落地在这个区域。但让人更感兴趣的是,摩托罗拉、微软乃至英特尔,同时都对西部地区表示了极大的兴趣。摩托罗拉对成都的软件园、芯片厂,计划投资总额高达近7亿美元;英特尔更表示在西部的投资上不封顶。与此同时,微软也开始西进。

在西进的同时,“本地化”也成了这次投资的一个重要目标。IBM说:我们的战略是进入到每一个地方,就把我们建立的公司变成当地公司,并且把这个公司纳入全球网络。其实这正是目前所有跨国公司的投资战略目标,同时也是这轮投资的特点:把中国的各个机构与全球经营网络加以整合,使中国业务成为全球主要业务。

摩托罗拉则早就喊出了“做真正的中国企业”的口号:投资与技术转让、管理人才本土化、配套产品国产化、合资与合作。它放言要“与中国建立牢不可破的战略伙伴关系”,“成为一家地地道道的中国公司”。与中国开放之初那些钻政策空子赚一笔就跑的投资者相比,摩托罗拉是一个诚实的生意人。摩托罗拉1992年“空降”天津经济技术开发区后,先后投资15亿美元生产手机和移动电话,8年间,他们又把获得的利润19亿美元投资微电子开发小区,开发生产半导体芯片。并且,它还表示,在中国加入世贸组织以后,摩托罗拉公司仍将把在华投资的收益全部用于扩大再生产,并使产品的一半销售到国际市场。

诺基亚则表示要“实现中国业务与诺基亚全球一体化和中国业务与中国信息产业一体化。只有实现两个一体化,才能真正做好在华业务。”

大幕已经拉开,演员已经登台,剧场里洋溢着令人难以描述的兴奋。此时,中国信息化的锣鼓声也越敲越急。不要看那些国外IT巨头又唱又喊又打又闹,好像真疯了,其实,这些巨头们不仅没有疯,而且还比平时更精明,他们争先恐后地往中国扔美金,正是由于他们共同认识到,这是一个百年难遇的掘金机遇,谁要错过这次机遇,那才是真疯了。所谓“似疯非疯”,“形疯意不疯”是也。