

谷歌巨赌

巨额收购摩托罗拉移动之后,将不得不在对手主场作战,更凶险的是,昔日的合作伙伴也变成了竞争对手



谷歌面临的
最大挑战或是如何促进摩托罗拉移动重返创新轨道,否则,它将永远不会给谷歌带来更多的回报。为此,谷歌必须使用巨额的手机业务的现金和摩托罗拉自己的投资预算。

■ 实习记者 郭奎涛

Android系统虽然拥有超过iOS设备的市场份额,但是多达4000种左右的变种版本使得整体发展受到诸多限制。想要对抗苹果,谷歌急需重新获取对包括系统在内的软件和硬件的控制权,收购摩托罗拉移动无疑提供了这样一个机会。

日前,在获得中国商务部有条件批准后,谷歌CEO拉里·佩奇在官方博客发表声明说,该公司正式完成了对摩托罗拉移动的全面收购,“现在进军移动产业正是大好时机”。

然而,就在谷歌野心勃勃地组建自己的移动设备终端,以期全面对抗苹果的时候,却为Android阵营的崩溃埋下了一丝隐患。因为其它手机厂商可能认为,谷歌已经从合作伙伴变成了竞争对手,就会转向Windows Phone。届时,微软无疑是最大的赢家。

4000个Android变种

凭借开放和免费的原则,谷歌Android系统迅速吸引了HTC、摩托罗拉移动、三星等主流手机品牌的加盟。市场研究公司Ovum预计,Android系统将领导未来5年的智能手机市场,份额有望增至48%。

对比鲜明的是,过去的一年中,iOS系统为苹果贡献了高达330亿美元的收入,市场份额更大的Android系统为谷歌的贡献则只有区区约6亿美

元。

Android诞生之初,谷歌希望通过免费授权给手机厂商,捆绑搜索、地图和电子邮件等服务,利用流量从广告中取得收入,但是很多Android手机上都很难见到谷歌产品的影子。

如果百度愿意付出1000万元来内置百度地图,手机厂商当然不会再免费内置谷歌的地图了。利用Android系统开放的原则,他们转而大幅引入其它开发商的应用商品并从中赚取外快,运营商也很快通过智能手机的定制渠道学会了这种简单的盈利方法,这无疑断了谷歌的财路。

各种更多地适用于某个运营商、某个手机厂商甚至某款手机产品的Android系统的变种就是在这种背景下如雨春笋般地开发了出来。乐逗游戏COO苏萌说,苹果的iOS系统加上越狱的,全球也不超过3个版本,谷歌的Android系统则有大约4000个。

这使得用户很难在第一时间享受最新版本的产品,因为在谷歌推出一款新版Android系统后,手机厂商或者运营商还要在各自的变种基础上各自升级,而且他们销售新版本手机的热情往往高于对旧版本手机的升级。

根据Google的统计数据,截至2012年5月初,在所有访问Google Play应用市场的设备中,Android 4.0的份额只有4.9%,Android 2.3依然拥有高达64.4%的份额,甚至早已过时的Android 2.2所拥有的份额也达到

了20.9%。

谷歌急需一个类似苹果的终端事业建立统一的Android阵营,收购摩托罗拉移动无疑提供了一个跳板。佩奇表示,将通过摩托罗拉移动为用户提供更出色的用户体验,从而进一步巩固整个Android生态系统。

摩托“谷歌化”

虽然一再声称收购摩托罗拉移动后将保持其独立运营,不会影响Android系统保持中立的承诺,谷歌还是迫不及待地对其开始了“谷歌化”,或者说围绕抗衡主要竞争对手苹果这个核心目标的整合行动。

摩托罗拉移动CEO桑杰·贾离职之后,谷歌全面替换了其他8名高管,包括首席战略官、首席财务官和首席运营官,继任者均为谷歌工作人员。

取代桑杰·贾的是丹尼斯·伍德赛德,这是一位险被苹果挖去主管销售业务的谷歌元老。他在日前明确表示,收购摩托罗拉移动是一个巨大的机会,有望全面展示Android在设计、封装和营销领域的实力。

苹果能够在竞争中超越对手,很大程度上要归功于其完善的供应链管理水 平,这是其现任CEO蒂姆·库克在接替乔布斯之前的主要工作。负责摩托罗拉移动供应链和物流业务的是谷歌供应链主管马克·兰德尔,他曾成功地为亚马逊Kindle Fire开拓了供应链渠道。

近日,谷歌还低调收购了旧金山设计工作室Mike and Maaike,该工作室曾提出过类似iPhone设计方案,加入之后无疑将为摩托罗拉移动产品的设计增加新亮点。

谷歌在产品路线战略上也在向苹果看齐。谷歌在收购摩托罗拉移动的声明中表示,摩托罗拉移动将制定更简约、更集中的战略,人们将看到更少的发布,但是每次发布将变得更“大”。之前,摩托罗拉移动推出的产品数量大大超过了实际需要量。

谷歌的优势在于服务软件,即使作为竞争对手,苹果还是不得不使用谷歌的地图、YouTube等产品,Chrome浏览器也正在为登录iOS平台积极备战。如果在硬件方面能够通过摩托罗拉移动得到进一步提升,未来与苹果抗衡并非不可能的事情。

不过,有外媒报道说,谷歌面临的 最大挑战或是如何促进摩托罗拉移动重返创新轨道,否则,它将永远不会给谷歌带来更多的回报。为此,谷歌必须使用巨额的手机业务的现金和摩托罗拉自己的投资预算。

对阵微软

分析人士建议,谷歌必须牢记,收购摩托罗拉移动的主要原因是为了获得其大量专利,以保护Android系统免受甲骨文和苹果专利诉讼的影响。只有这样,作为Android的合作伙伴,其它手机厂商还会帮助谷歌来更好地保护谷歌及它们自己。

就目前的情况看,谷歌显然已经淡化了这一收购摩托罗拉移动的初衷,更多地强调通过摩托罗拉移动打造同苹果一样的移动终端事业了。

根据中国商务部批准谷歌收购摩托罗拉移动的附加条件,谷歌必须在5年之内保持Android系统的开放性。即是说,5年之后,Android系统收费或者封闭发展已经没有了政策方面的限制。

尽管伍德赛德发誓,谷歌内部将构建一道“防火墙”,摩托罗拉移动和Android系统之间不会有任何优先交易。面对谷歌一系列加强控制摩托罗拉移动的举动,其它手机厂商仍然难免戒心重重,Android阵营的未来因此平添变数。

市场研究机构Gartner的分析师迈克·加滕伯格认为,如果摩托罗拉移动比其他手机厂商更早拿到新版Android系统,其他手机厂商很容易认为自己与谷歌之间的关系从合作变成了竞争,甚至会转投微软Windows Phone平台。

目前,随着诺基亚推出多款Windows Phone手机,Windows Phone阵营中已经云集了诺基亚、三星、HTC、LG、中兴等主流大型手机厂商。一旦Android成员集体叛逃,这一阵营势必不断壮大,最终形成苹果iOS、谷歌Android、微软Windows Phone三足鼎立之势。

不过微软也有自己的问题,除了视其为唯一救命稻草的诺基亚以外,三星、HTC和LG等其它厂商大多只是象征性地推出了一些机型便继续集中力量定制Android系统。

另一方面,收购摩托罗拉移动也可以帮助谷歌与微软竞争。因为摩托罗拉移动和微软目前正在H.264行业标准方面产生了争端,并且申请微软的Xbox 360,甚至是Windows 7操作系统被禁止销售,这将为谷歌提供一个给微软施加压力的机会。

落伍者惠普的挣扎

■ 本报记者 陈青松

正处于转型中的惠普陷入巨大的裁员风暴。

近日,全球第一大PC制造商、全球雇员超过30万人的惠普宣布公司成立73年来最大规模的裁员计划——裁撤2.7万名员工,以期在2014财年后,每年为公司节省30亿至35亿美元开支。

2010年11月,为节约成本,惠普已经实施过一个多达9000人的裁员行动。短短一年多,又启动规模如此之大的裁员计划,让业界震惊不已。这也隐隐传递出惠普面临危机的信号。这似乎传递出惠普仍未走出危机的信号。

然而让人震惊的不仅仅是裁员。一段时间以来,高层的不稳,与其它公司的纠纷,自我决策的混乱等诸多问题,已经让公众对一向稳扎稳打的IT巨头惠普越来越看不懂了。

裁员近3万

5月24日,坊间传闻已久的惠普大规模裁员计划终于得到了该公司的证实。惠普公司宣布,计划到2014年财政年度裁员2.7万人,占其员工总数的8%。此次裁员每年至少为惠普减少35亿美元的开支。

但在裁员的部门中,惠普没有透露哪些部门会受影响。不过,惠普现任CEO惠特曼承认公司正处于困难时期,并表示裁员是必要之举:“惠普现在的业绩和表现还没有达到我们的希望,为了扭转现状,我们还有很多的工作要做。”

对于大规模裁员的计划,惠特曼解释称,惠普之前的营业额很不理想,但是员工数量的增速却很快,这种现象是不可持续的。

但惠特曼的解释被业内解读为惠普糟糕的财务表现是惠普此次裁员的重要原因。

数据显示,惠普2011财年净利润为70.74亿美元,同比下降19%。而截至2012年4月30日的惠普第二财季营业收入为307亿美元,同比下降3%;净利润为16亿美元,同比下降31%。这已经是惠普连续第三个季度出现收入和利润的双下滑。

研究机构IDC的数据显示,2011年惠普占全球PC市场份额约16%,同比下降3.4个百分点,其竞争对手联想的市场份额则达到14%。

与惠普尴尬的数据相比,苹果公司今年第1季度成为了全球移动PC市场头号厂商。据研究机构DisplaySearch最新统计,苹果公司今年第一季度移动PC出货量将近1720万台,年成长率为118%;其中约有80%出货量为iPad,年成长率高达162%。

迷失的路径

曾经的IT巨人如今却走到裁员员压缩成本以扭转经营颓势的地步,原因为何?

《中国企业家》记者发现,近年来惠普无论在战略还是在管理上都为业内所诟病,相对于苹果、IBM、英特尔等IT巨头的风光无限,惠普这个创造无数神话的硅谷老牌IT企业,如今的表现却越来越不尽如人意。尤其是2010年惠普罢免前任CEO赫德以来,惠普更是经历了发展战略摇摆不定、高层频繁更换、股价一路下行等,可谓危机重重。

诸多观点认为,因“错误地选择了李艾科”为首席执行官是惠普走向失败深渊的重要原因。有媒体甚至把李艾科比作可燃物,只是他燃烧的不是惠普的激情,而是惠普的生存基因。

李艾科于2010年9月底加盟惠普,次年9月初被迫离开,任职时间不足1年,但这一过程可以说是惠普最动荡、最无所适从的一段时光。如果说在重要岗位招聘没有经验的员工以及对诸多问题不成熟的处理方式都可以被忽略不计的话,李艾科做出的足以让惠普瞬间被打回原形的一项战略决策就是拆分惠普。

在经历了惨淡营收和股票重挫的萎靡之后,李艾科于2011年5月提出两项计划:收购一家软件公司和剥离个人电脑业务。

然而,当惠普公布并购Autonomy、可能剥离个人电脑业务以及正式终结平板电脑计划的消息之后,“外部反应十分可怕”,惠普股票在第二天暴跌20%。

一个多月后,李艾科被迫离开了惠普。另有分析指出,随着科技产业风向的转化,计算已经由桌面计算机和笔记本电脑向智能手机和平板电脑等移动产品迁移,而惠普显然已经落伍。但更可怕的是,惠普至今都没有真正找准定位,这就注定其要无奈地面对业绩下滑的局面。

DCCI创始人胡延平称,硬件已经越来越不具有优势,虽然惠普长期占据全球PC市场份额第一的位置,但这是一个只有占有率,越来越不具备利润和价值的市场。

寻求出路

近年来,随着科技的快速发展,以智能手机、平板电脑等为代表的移动终端产品更新换代加快,并不断蚕食传统PC业空间。

在新一代高科技产品咄咄逼人的“围剿”下,包括惠普在内的各大传统PC制造商不得不面临营收下滑和市场萎缩的窘境。

此前拓璞产业研究所发布的报告指出,全球计算机业已进入“后PC”时代,其特征包括低价化效应弥漫整体PC产业;产业链每个环节的成本都被压缩到极致;PC成熟市场每年出货量不再以两位数字成长,而是变成常态的个位数字成长。

惠普如今面临的困境,是当前全球传统PC业低迷的现实缩影。

不过,危机也是转机。

业内专家指出,虽然当前PC业低迷,但无论是台式电脑还是笔记本电脑,PC仍然是不可或缺的关键设备。面对新的形势,传统PC制造商不能再以旧思维来思考企业战略,应该聚焦在用户体验、便携性、应用性、行业解决方案上,通过不断创新,给用户提供更好的用户体验和更多的创新型应用。

《商业价值》杂志总经理万宇表示,传统PC企业的出路最根本的还是创新。个人电脑、笔记本电脑原本是个老概念,但苹果公司创始人乔布斯却能够从改善客户体验上做出巨大创新,并由此激发出新的市场空间。惠普等PC厂商也可从中得出启示,要能够及时顺应当前产业的变革,比如围绕移动互联网所带来的新兴市场以及消费者需求的改变,使企业尽快在产品上进行突破和创新。

对于此次裁员,惠普公司表示,裁员是公司为期数年的重组计划的一部分,裁员省下的30多亿美元,绝大多数将用于再投资,公司计划将这笔资金用于云服务、大型数据及安全业务等方面,同时还将在其他潜力增长领域进行投资。

据悉,对于PC和打印机业务,惠特曼表示:“我们将会聚焦到产品设计、生产工艺、产品质量上,以满足顾客的需求。”

惠特曼还投入,惠普将会在服务器以及网络存储的核心技术上加大研发投入。惠普会在网络安全、信息处理和企业管理这些方面加快开发速度,并且始终强调软件即服务的开发理念。在网络服务方面,将加快在云计算服务、网络安全以及信息处理上的进程。