

# 每一个黄光裕心里都住着一个任正非

商界大佬们对于经济前景的预期，总是出奇地相似。任正非、黄光裕，同样如此。就在黄光裕发文表示，国美将选择蛰伏之后，任正非同样开始表示，华为将会剥离非核心业务，将「活下来」作为主要纲领，把寒气传递给每个人。事实上，早在之前，以阿里、腾讯为代表的互联网公司，早已感受到了市场的寒意，并且开始通过裁撤非核心业务，人员优化等方式来应对市场发生的快速变化。

从表面上来看，任正非与黄光裕的表态似乎是偶然的，并没有太多内在的联系。而如果我们从本质上来看，就会发现，任正非与黄光裕的表态，其实是有着内在的规律和联系的。认识到这一点，我们才能真正明白以任正非、黄光裕为代表的商业人物对于当下经济判断的正确性，并且对于未来华为、国美，乃至整个行业的发展有一个较为清晰而又全面的认识。

不可否认的是，透过任正非与黄光裕的发言，我们的确感受到了市场的阵阵凉意，甚至还嗅到了某些不寻常的味道。但是，如果仅仅只是因此就对未来的发展丧失信心，甚至看衰未来的发展，未免有些太过悲观了。厘清任正非和黄光裕有关表态的内在涵义，并且找到正确的应对之策，或许才是找到「过冬」正确姿势的关键所在。

任正非与黄光裕们，正在回归原点。深入分析任正非和黄光裕有关表态的内在逻辑，我们可以非常明显地看出，华为、国美正在开始放弃以往以规模为主要追求的发展模式，转而去追求利润和现金流。须知，利润和现金流，正是华为、国美们的原点。正是从这样一个原点开始，华为、国美们才拉开了规模化发展的序幕。

可能从今天的角度来看，规模化发展的路子有些太过激进，但是，如果将时间的指针拨回到五年前，甚至更早的时候，规模化发展，无疑是一个相当正确的决定。那个时候，几乎所有的公司都在做大规模，几乎所有的公司都在建构生态，如果一家公司不选择规模化发展的路子，那么，它的生存空间必然会被挤兑。因此，我们看到了华为开始建构自我生态，我们看到了黄光裕开始发力社交电商「真快乐」，开始注资「打扮家」进军家装市场。事实上，黄光裕也是在试图打造国美的生态。

从整个行业来看，并不仅仅只有华为、国美这么做，我们看到的诸多的互联网公司，同样也在打造自身的生态，同样也在遵循着规模化发展的路子。阿里如此，腾讯如此，京东如此，那些新生代的独角兽们，同样如此。然而，以规模化为主导的发展模式，其实是需要强大的资金和人员作为支撑的，缺少了这一点，规模化发展的路子就不可能走通。这是前些年

资本异常活跃，互联网人才异常抢手的关键原因。

当资本开始退潮，特别是当全球经济开始走向衰退，我们看到的是，粗放型的发展模式，开始越来越多地无法支撑起规模化发展的需求。于是，我们看到的是，越来越多的玩家们开始抛弃这样一种发展模式，转而回归到开启规模化发展之前的模式。以任正非和黄光裕为代表的商界大佬们，开始选择回归原点，回归到追求利润和现金流的发展状态里。

值得一提的是，华为借助规模化的发展实现了自身的快速发展和壮大，而国美则没有抓住规模化发展的红利，等到黄光裕再一次试图带领国美去抓住规模化发展红利的时候，市场的时机早已不再。在这一点上，我们不得不替黄光裕感到惋惜。无论如何，任正非和黄光裕们，正在开始回归原点，回归到规模化开启之前的状态里。反过来讲，无论是对于任正非来讲，还是对于黄光裕而言，这不得不说是又一次新机会。

任正非和黄光裕们，正在寻找新常态。

当任正非、黄光裕有关「过冬」的言论开始发酵，越来越多的人开始悲观起来。他们开始对未来的发展表现出不够自信的一面；他们开始对未来的方向表现出相当程度的迷茫；他们开始对华为、国美未来的发展不再看好。尽管我们可以理解他们的这样一种担忧，但是，如果因此就不看好华为、国美未来的发展，甚至对未来发展丧失信心，未免有些太过悲观了。

同外界一味地看衰华为、国美的不同，笔者更多地愿意将任正非、黄光裕的表态看成是他们在寻找新的发展常态的表现。所谓的新的新常态，其实就是与时下的经济环境相适应的发展状态，这样一种新常态，如同以往几乎所有的公司都将规模化发展，看成是自我发展的样板一样。

那么，究竟什么才是华为、国美们的新常态呢？按照我的理解，华为、国美们的新常态，更多地指代的是，确保自身核心业务，确保自身利润和现金流，确保可以活下来，在此基础上，它们再去探索适合当下发展时宜的新机会。因此，所谓的新常态，并不代表是一味地衰退，一味地走低，而是更多地代表的是，一种在新的市场背景下的新的发展。

当然，华为、国美的这样一种发展，并不是一蹶不振的。甚至可以说，在当下的市场背景下，华为、国美们的发展，依然可以保持这样一种新常态之下，相对较为领先的发展状态。

任正非和黄光裕在未来的三年时间内，将会寻找这样一种新常态，并且确保他们可以带领华为、国美继续在这样一种



新常态下继续保持行业发展的领先。这才是对任正非、黄光裕有关「过冬」言论的正确解读，这才是正确看待任正非、黄光裕有关「过冬」言论的正确姿势。

任正非和黄光裕们，正在寻找新定位。

每一个企业在每一个年代里都有属于自己的定位，这种定位直接决定了这家企业的发展目标和方向。对于华为、国美这样的企业，同样如此。从表面上来看，任正非、黄光裕的表态昭示着一场新的挑战将会来临。实质上，这何尝不是在暗示着华为、国美们在寻找新的定位呢？

以华为为例，虽然华为是通信起家的，但是，它的后来的发展，其实更多地是以通信为核心，朝着更大范围，更多维度去拓展，华为的定位，更多的是一个综合性的公司。在这样一种定位下，我们看到的是，华为的业务边界的不断拓展，华为自身规模的不断拓展。可以说，华为之所以会有这样的成就，正是在这样一种定位下才会出现的。等到这样一种定位不再有效，我们看到的是，华为开始将「活下去」作为首要目标，将利润和现金流作为重中之重。

以国美为例，一直以来，家电连锁销售都是国美的核心，这个核心坚持了十多年的时间。但是，后来，黄光裕试图通过「真快乐」、「打扮家」投身到社交电商、家装领域。说到底，黄光裕其实是想要通过18个月的努力，为国美打造一个以家电为核心的生态体系。但是，后来的发展告诉我们，国美并没有华为那样的机会，黄光裕宣布进军这些「泛家电」领域的时候，早已过了这样一种定位的黄金期。于是，我们看到的是，黄光裕发文，选择蛰伏。

透过华为、国美的两个例证，我们可以非常明显地看出，每一个时代都有每一

个时代的主旋律，每一家企业都应当适时地选择属于这样一个时代背景下的定位。只有这样，企业才能在这样一种新的定位下找到新的发展可能性。

当下，一场全新的嬗变正在发生。传统意义上的企业定位，早已不再切合时宜。只有找到与这样一个新的时代背景下相契合的新定位，才能为企业的发展找到新的发展机遇。对于任正非、黄光裕来讲，他们正是在用这三年的时间来为华为、国美找到未来五年，乃至十年的新定位，以确保华为、国美能够在春暖花开的时候，继续获得新的发展，而不是像外界理解的那样，坐以待毙。

我认为，这才是我们看待任正非、黄光裕有关「过冬」言论的正确姿势。当我们看到了这一点，我们才不会对任正非、黄光裕的表态过于悲观，而是可以适时调整自身的定位，从而在新的环境下，获得新的发展。日子总要继续，太阳照常升起，蛰伏不是投降，过冬不是坐以待毙，而是积蓄力量，静待花开。或许，这才是任正非、黄光裕们选择蛰伏的内在逻辑。

每一个黄光裕心里都住着一个任正非。这更多地指代的是，他们对于自身企业发展、策略和定位的共同点；这更多地指代的是，他们对于市场和经济大环境判断的共同点。认识到这一点，我们才能真正明白任正非、黄光裕有关自身企业发展策略调整的内在逻辑，才能真正客观和理性地看待他们的有关「过冬」言论；认识到这一点，我们才能真正对当下的市场和经济发展环境，有一个相对较为客观和理性的认识，而不是一味地唱衰和悲观，而是更多地可以找到与当下的市场和经济发展环境相契合的发展新路子。



## 川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)  
2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002  
316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间  
周日至周四: 11am-10pm  
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)  
(202)534-1620 (DC)  
(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。

地道陕西名吃，聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜，粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新型的经营理念，为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢（最多容纳60人）及大型宴会厅（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢

