

华为终端董事长余承东： 为何放弃3千万低端手机

如果余承东自己不告诉外界他让华为终端放弃了一年销量达3000万部的低端手机业务，外界可能会不了解余承东背后承受了多大的压力，但近日在2013 MWC移动世界大会上接受新浪科技专访时，这位华为终端董事长仍然认为，“华为做低端手机是没前途的，就会像米缸里的老鼠，长期在米缸里吃米，吃得很舒服，但等米吃完了以后也死掉了”。

华为不能做白牌企业 “去年是华为终端的战略调整，是非常危险的，很容易死的，但活过来了，活过来了，华为终端就会有前途”，2013 MWC移动世界大会上，一见面，余承东就让人感觉是战后重生。

2013年，余承东无疑是国内手机业最受关注的焦点人物之一，因为华为终端这一年开始喊出了很多过去从未有过、似乎在华为身上也不可能有的口号，比如他把华为终端的目标追赶对象都瞄准成苹果、三星，比如他有很多自信的言论：“史蒂夫·乔布斯已经走了，现在最缺的就是创新。”那么谁是华为的史蒂夫·乔布斯？余承东回答说：“我们是一个团队，我们不是一个人。”

不过，余承东似乎变了很多，他没有再谈及远大的目标，他只是一再说，“中国手机企业很多是做低端的，但没有前途的”。

“所以，我们的调整在去年非常大，但是，业务、利润都没有大规模下滑，相反，去年华为终端的利润远远超过制定的目标，否则我可能也不能在这个位置上说话了”，余承东认为华为终端的转型是见效了的。

他的改革与改变华为“白牌企业”的努力有很大关系，他认为华为做“白牌企业”是非常危险的。

“华为一年发货1.5亿支终端，全球有几个企业出货这么多？但是没有人知道华为的品牌。就像富士康给苹果代工，我们看到的都是苹果。我们以前做白牌，刚开始只有一家做的时候，盈利还是较好，但我们在刚开始挣钱的时候没有用自己的品牌，也没有建立自己的品牌。当初我们的产品，像数据卡是华为发明的，本来是可以形成很好的品牌溢价，但是没有打“华为”品牌，后来就变成白牌了，没有形成品牌溢价”。

为何大幅削减功能手机

外部对他的争议仅仅是他的一些言论。余承东主动透露的下列信息让人明白了为何他的内部争议有这么大。“华为终端砍掉了功能手机业务了，一年3000万的功能手机不再做了，只保留了一些有特色的、差异化的机型。”砍掉3000万功能手机涉及的研发、销售人员之多可想而知。

根据华为披露的消息，2012年，华为消费者业务群实现全球销售收入484亿人民币，全年整体终端发货量1.27亿台，其中智能手机发货量3200万台。华为消费者业务群的核心业务即华为终端。

更早的2011年，华为终端全球销售收入67亿美元。终端发货量突破1.5亿台。其中智能手机发货量2000万台。

如果仔细对比的话，华为终端的发货量确实从2011年的1.5亿台降为2012年的1.27亿台。这确实印证了余承东的说法。

“减少了3000万部功能手机，影响9亿多美元的收入，但华为终端的盈利反而大大增加，因为低端手机很多是亏损的”，余承东如此说。

他认为，“现在华为大幅削减低端的智能手机了，使得手机从以前不赚钱的时代进入到赚小钱的时代了，我相信华为明年就能赚中等的钱”。

“有些人会说我自大，可是我一想到离苹果、三星差距还很大，就觉得没什么可骄傲的。我们与苹果、三星有很多差距，但在国际化手机企业里是唯一高速增长，华为终端去年砍了很多业务，从白牌、ODM手机到做自主品牌手机，但华为没有死掉。我们从低端到高端，很多人说我们会玩死的，但我们没有死掉就意味着会有未来”。

不能做“米缸里的老鼠”

“我如果不转型，利润会更好，不去做高端机就行了，但这样没有未来，不可持续，但这种代工没有意义，会被替代的”，尽管在华为终端内部引起很多