

的用户希望苹果能衡量这些问题，然后给出一个答案。现在我认为我们的视网膜屏幕是业内最好的。

地图是一个很复杂的服务，我们进行了大量投入，过去几个月有很大改进，我们非常看重地点服务。以前我们的确搞砸了，但现在改进很大，但还有很大的提升空间。

六、税务问题没耍花招，没操纵电子书价格

我们在税务上不要任何花招，苹果在美国付了60亿美元的税，比任何公司都高。苹果的提案甚至会让苹果付更高的税，但能让公司把现金从海外转回美国。每个人都要认真考虑下一步怎么走最合理。

我觉得我们和特别委员会看问题的角度有很大差别。为了推进讨论，苹果为税务听证会带去了一个提案，从苹果对营收的处理推进一个中立的公司税法改革，“这才是我们认为是对的事情。”

我们拒绝和解电子书价格操纵案，我们不会承认他们强加的罪名，我们会继续抗争。

七、现金将用于更多收购

手里的现金我们会用于并购，之前我们每年大概收购6家公司，这个财年买了9家公司。除了一部分必须公布的，大部分未向社会公布。苹果一直在寻找机会，未来可能会有更多并购。

苹果目前有iMessage和游戏中心等社交产品，并且和Facebook/Twitter顺利对接。我不认为我们需要拥有一个社交网络，我们没有出手竞购Waze，但我们会考虑大型收购。

八、我恨三星

我不想谈与三星和解之类的问题，我现在和去年一样不喜欢他们。我恨抄袭，这是价值观问题，这是终极价值。

因与三星专利战受益的公司不仅是苹果，还有其他专利被侵犯而得不到禁售保护的公司。我认为我们为行业定出了新的标准。

(来源：腾讯科技)

(上接第19页)

包括酷派、中兴等几乎所有国产手机厂商今年都将推出自主电商网站，对于华为终端来说，接下来要考虑电商新玩法。除了主打性价比、参与活动送手机，华为自主电商的优势在哪里？

5、重新凝聚人心。笔者跟踪华为终端报道4年，华为员工的表情状态从自信、到焦虑，再到茫然。

大企业病谁都避免不了，中国企业尤其如此。但作为一个处于高速发展、志在全球前三的终端企业，最宝贵的还是激发自己员工的热情和归属感。华为终端还是一个少年，何来暮气沉沉？这是华为终端管理者当下最该反思的问题。

Ascend P6成为余承东“大考”

华为终端近两年在产品方面进步有目共睹，如P1、D1、D2等在产品设计和制造方面都被业内所认同，但就是感觉在产品运营、渠道建设、品牌营销等方面“虎头蛇尾”，每次老是“踩不准点”。

余承东目前也认识到了这个问题，近期余承东和其运营团队已开始各种“造势”：华为终端将于6月18日在伦敦推出其年内最重要的旗舰机型Ascend P 6手机。

华为终端内部人士透露，Ascend P6将采用金属材质的6.18毫米机身（余承东称其为全球最薄），配置4.7寸1280×720分辨率显示屏，搭载1.5GHz海思K3V2四核处理器、3.2G RAM+16G ROM，800万像素主摄像头与500万像素前置摄像头，将运行基于Android 4.2.2的Emotion UI 1.6系统。

在之前的对话中，余承东将Ascend P6作为对抗三星Galaxy S4、苹果iPhone 5的旗舰级产品。不过在华为终端内部，更多人将HTC One视为Ascend P6的主要对手。

据悉，Ascend P6已开始量产，预计6月下旬就开始在国内上市，定价在3000元以内。对于余承东来说，这将是一场在华为终端的“生死时速”，其也自称“成败在此一举”，这同时也是对华为终端品牌营销、销售渠道、终端供应链的一次“大考”。6月的伦敦，余承东和华为终端这次会“踩准点”吗？

(来源：搜狐IT 宿艺\文)