

安卓之父魯賓：被喬布斯羨慕嫉妒的天才

他就像當年的比爾·蓋茨一樣，踩在一條寬廣的 IT 未來之路上，只不過當年那條路通向個人電腦，而今天這條路通向或將全面取代電腦的智能手機…… (下)

擔任 CEO，運營不理想，被迫辭職

創辦 Danger 並擔任 CEO 的過程讓魯賓完成了從工程師到管理者的轉變。他開始積極地思考如何研發一個產品並從零開始建立一個公司。我們都努力去考慮營銷策略，那是我第一次啟動自己大腦的這一部分。”魯賓說。

在他的努力下，Danger 公司找到了將移動運營商和手機製造商利益結合起來的模式。但是，公司的運營並不理想。

2007 年，Danger 董事會決定不再讓魯賓擔任 CEO。魯賓表示尊重董事會的意見，而且還參與尋找接班人。新 CEO 上任沒多久，魯賓就提出辭職。他自稱完成了在 Danger 的使命，希望能繼續前行。但是，熟悉內情的人稱，魯賓是對新管理層感到失望才離開的。

魯賓跑到自己的老度假福地開曼群島待了幾個月，並在那裡開始編寫軟件，試圖研製一款數碼相機。但是，老問題又來了，沒人肯投資這家公司。

兜兜轉轉，魯賓又回到了研製下一代智能手機的最初想法上。這次，他決定成立一家叫 Android 的公司。Android.com 是他擁有多年的一個域名。

Android 一詞最早出現於法國作家利奧爾在 1886 年發表的科幻小說《未來夏娃》中，他將外表像人的機器起名為 Android。魯賓召集了一幫工程師和產品設計師，目標是開發一個向所有軟件設計者開放的移動手機平台。



“父親” Android 出世

魯賓把所有的積蓄都傾注在 Android 項目上。但還是遇到了缺錢的問題。他打電話給老朋友珀爾曼，告訴他自己成了窮光蛋。珀爾曼就是當初創立 Artemis 的蘋果三元老之一。

“你什麼時候需要錢？”珀爾曼問。

“就是現在！”魯賓回答。

珀爾曼二話不說，趕緊跑到銀行，從取款機裡取了 100 張 100 美元，直接來到魯賓的辦公室，將厚厚的一摞錢放到他的辦公桌上。珀爾曼陸續借給魯賓 10 萬美元，資助 Android 公司完成商業計劃。

很快，有風險資本家對 Android 的開發項目感興趣，提出收購 Android。魯賓一邊跟這位收購者洽談，一邊發了個電子郵件給谷歌創始人之一佩奇，暗示 Android 也存在跟谷歌合作的可能性。幾周後，谷歌就迅速收購了 Android。魯賓成為

谷歌公司的工程副總裁，繼續負責 Android 項目。

“這世界有了 Android，就不需另一平台”

谷歌公司於 2007 年 11 月 5 日正式公布這個操作系統。2010 年末的數據顯示，僅正式推出三年的 Android 已經超越稱霸十年的諾基亞 Symbian 系統，躍居全球最受歡迎的智能手機平台。

目前，Android 發展之勢迅猛，已經超越蘋果成為美國最大的智能手機平台，也是增長最快的用戶平台。根據一項最新統計，美國共有 7250 萬智能手機用戶，其中 Android 手機用戶占了 34.7%，剩下的黑莓用戶和 iPhone 用戶分別占 27.1% 和 25.5%。

有機構預測，按目前的速度，截至 2014 年，Android 將擁有全球智能手機市場的 25% 份額，而與之相比，蘋果所占的份額則只有 11%。而基於 Android 的平板電腦也將構成對 iPad 的有力競爭。

去年，魯賓在接受採訪時如此評價即將推出的微軟 Windows Phone 7 操作系統：“這世界有了 Android，就不需要另一平台。因為，這是一個開放的甚至是免費的平台。”

跟蘋果公司的封閉系統相比，Android 是一種以 Linux 為基礎的開放源碼操作系統，全世界的優秀工程師理論上都可以為 Android 編寫新的軟件，將它的發展可能性放大到無限。

目前，Android 的對手有蘋果的 iOS 及微軟的 Windows Phone 及 RIM 使用的黑莓 OS 系統。其他操作系統如微軟的 Windows Mobile，

手機商要向微軟繳付相當於手機成本 10% 的牌照費，Android 則以免費開源打破某些限制，此外，手機製造商和網絡運營商為保障收入，通常會限制用戶使用某些功能和服務，Android 則不設限制，可以用電腦上網一樣，享用很多服務。

Android “就是我的最大樂趣所在”魯賓曾說過，Android，“就是我的最大樂趣所在”。如果不了解 Android，就無以理解魯賓的偉大所在。美國《新聞週刊》曾評論稱，Android 引發了移動領域的革命，正在重塑著全球各大科技公司的未來財富格局。

有媒體將魯賓比作下一個比爾·蓋茨。上世紀八九十年代，是蘋果與微軟爭奪個人電腦的天下。2011 年，是蘋果與谷歌爭奪智能手機的天下，而這種爭奪就是 iPhone 和 Android 之間的爭奪，也是喬布斯與魯賓之間的爭奪。這一戰役或許比個人電腦的爭奪更為重要，因為智能手機就是未來的便攜電腦。

當初蓋茨憑借 Windows 平台為微軟開拓了一條改變全球 IT 業的“未來之路”，如今，魯賓就是推動新信息時代智能手機淘金熱的開拓者。

魯賓從來都致力於將最酷的東西展現給人們。他說：“促使我不斷前進的動力是我能通過 Android 接觸許許多多人，如果有 31 億人在用手機，那麼這就是接觸人們的偉大途徑。”

(完)

作者：呂雲
採編源自：廣州日報

連載之 74

格力集團挑戰官購勝策略解析 (下)

“告官謀勢 訴法促銷”

——反危機企業應對官府經典策略之三

3. 格力集團與官府博弈勝案解析

2009 年 11 月前後，格力集團向廣州荔灣區中級法院提起民事訴訟，將廣州市財政局、廣州市政府採購中心和廣州市番禺區中心醫院等先後推上被告席。至此，被傳媒熱炒、令國人關注的的格力“廢標案”發展到了高潮。在此之前，格力集團已就此案向廣州政府有關部門投訴和申請行政復議，半年間鬧騰得沸沸揚揚，但由於對處理結果不滿，才進而提起司法訴訟。格力“廢標案”在廣州法院的開庭審理，又進一步推高了社會公眾對格力集團求產品銷售公道事件的關注熱度。

格力“廢標案”，起源於上年的廣州市番禺區中心醫院空調政府採購項目招投標。當時報價 1707 萬元的第一中標候選人廣州格力空調銷售公司，卻被報價 2151 萬元的廣東省石油石化建設集團公司勝標淘汰。在實際入圍番禺區中心醫院空調採購的六家供應商中，除了格力既生產空調設備並從事安裝外，其他 5 家公司既不生產也不銷售空調產品。這種明顯的問題，迫使格力集團決心以反危機狀態予



安田

以反擊。

本來一件政府採供案的成敗，對一般企業來說未必是一場營銷危機。但格力集團卻將其視為一場不小的營銷危機，甚至調動了該集團最高領導層親臨一線參與同廣州政府的博弈，大有不惜代價志在必勝的氣概。其主要理由似在於：首先，廣州地區是全國最大的家用空調市場，廣州政府又控制著最大的用戶群；其次，格力集團是廣東省的本土企業和繳稅大戶，在這裡遭受不公若吞下苦果，將可能引發負面的廣泛連鎖反應；其三，格力集團在市場爭端中占理，將事態搞得越大越熱鬧，越有利於備服全國各地歧視格力品牌的政府採購潛規則。尤其是最後一項目標若能實現，將為格力的主打產品——家用空調的營銷，開拓出新的潛力巨大的市場。或許，這些考量就是產生博弈決心與相應策略的依據。

2009 年 3 月，在北京召開的全國人民代表大會廣東省代表團議政會上，格力集團董事長董明珠借故挑起了針對廣州政府招標行為的質疑。她當著廣東省首席領導人汪洋的面，義憤填膺地指出：格力集團以“1700 萬元中標後，(廣州政府)竟然找了一個理由把我們退標了，讓報價 2100 萬元的企業中標。”以此質疑政府採購部門浪費納稅人的錢。她還拿出格力空調的市場份額質疑招標不公平：“我們格力(家用空調)占全國 50% 的市場份額，而在政府採購的時候，卻恰恰不要我們這個產品，理由何在？”

在國家最高議政舞臺上，以這種尖銳批評言辭向廣州政府發難，其反響是轟動性的。廣東省首席領導人對她的表態是，建議格力集團“告他們”，即由此提起對廣州政府的訴訟。董明珠的表現只是博弈策略的關鍵部分。總之格力集團順利實現了所籌劃的第一階段策略目標，即“告官謀勢”。他們“謀”到的“勢”非同小可，至少在“官企博弈”中占了上風。

隨後，格力集團開始推行第二步策略“訴法促銷”。除了對廣州政府採用行政投訴、司法訴訟等傳統博弈動作外，格力集團的精明之處集中表現在，巧妙地向這些吸引全國關注的“傳統博弈動作”植入

“促銷”因素，成功地實現了企業利用與官府的博弈為自己促銷。他們通過法院的公開庭審，通過熱炒該案的全國媒體，向世人證明了本企業產品的優質和優價；證明了本企業營銷動作的守法合規；證明了本企業擁有與負責政府採購項目的部門進行博弈並占上風的強大實力及經驗；證明了本企業不計代價維護公道的決心；證明了本企業是反對政府採購中違法潛規則的英雄群體。

(未完待續)

作者：安田，企業危機管理學者

谷歌推出社交網站 Google+ 再次挑戰 Facebook

【本報綜合報導】Google 發佈了他們醞釀已久、備受期待的社交網絡平台，並且開始在小範圍內試用。這個被稱為“Google+”的平台，推出原因是因為目前社交網站巨頭 Facebook 大獲成功。不過它的最終目的應當是挽救和加強 Google 的核心服務 Google 搜索。Google 憑借搜索服務起家，不過由於其強大的規模和影響力，Google 搜索也正在遭受 FTC 的監管和制裁。

而在互聯網搜索領域幾乎涵蓋了各種應用不斷“變臉”的 Google 近期推出了名為 Google+ 的社交網絡，直接回擊 Facebook 試圖取而代之的戰略。後者現在號稱有 5 億以上的用戶。

目前的 Google+ 版本只對少數用戶開放，不過谷歌公司說，該公司希望能夠盡快把這個社交網站推廣給每天使用谷歌服務的廣大用戶。然而一些分析人士說，谷歌公司可能要下很大的工夫才能把臉譜網的忠實用戶拉入谷歌新創建的社交網站。

Google+ 不僅允許個人分享照片、消息和評論，還把谷歌公司的地圖和圖片服務囊括其中。

此外，該網站旨在幫助用戶便捷地組織各個群內的聯繫人。不過一些分析人士說，谷歌只是簡單復制了臉譜網的特色服務，同時增加了一個視頻聊天功能。

谷歌公司目前宣稱，Google+ 的四項特色功能將幫助谷歌公司在社

交網站領域永遠站穩腳跟。

Circles：這項功能允許將朋友分組，從而使用戶能夠與特定朋友組別分享不同的內容。

Hangouts：實時的多用戶視頻會議功能，允許朋友隨時加入和退出群組交流。

Huddle：群組即時通訊。

Sparks：通過共同的興趣所在把網絡上的不同用戶聯繫起來。

試圖吸引對 Facebook 感到厭倦的用戶

分析人士今日指出，谷歌新社交服務 Google+ 可能吸引兩類人群，即對 Facebook 感到厭倦的人和還沒有使用過 Facebook 的局外人。

谷歌本周二推出了新的社交服務“Google+”，這是自拉里·佩奇(Larry Page)4 月出任 CEO 以來，谷歌在社交網絡市場的首個大動作。

Google+ 與 Facebook 十分類似，不同之處在於：Facebook 向整個社交網絡開放，而 Google+ 則可以創建不同的朋友和熟人圈，並能只針對這些小圈子分享信息。

對於谷歌而言，其最大挑戰是：如何讓用戶把一項新的社交服務變成他們幾乎每天都要使用的服務，尤其是在功能與其他社交網站大同小異的情況下。

有分析人士稱，Google+ 有望吸引兩類人群：一是對 Facebook 等完全開放的社交網站感到厭倦的人，二是還沒有跳上 Facebook 花車的社交網絡局外人。

Facebook 不必因 Google+ 擔憂

Google+ 的發佈將給 Blekko、Skype 以及其他的一些通信服務公司帶來壓力。隨著 Google Plus 中 Hangout 的推出，Skype Video 很容易被擊潰。而且就算是 Google+ 失敗了，Google 也完全可以單獨把 Hangout 拿出來放在 Google 的辦公室服務中去，Skype Video 依然危險。

說 Facebook 很安全的一個原因在於，Facebook 不會被這種單一性的策略所打敗。從理論上說，想要打敗 Facebook 的唯一途徑是各路競爭者能夠多管齊下共同出擊。比如，Instagram 就可以在照片共享服務這一項中轉移人們對 Facebook 的注意力。而那些依靠 Facebook 的用戶社會關係圖譜(social graph)來發展的小公司，如果能夠在此基礎上構建出可替代的用戶社會關係圖譜，也能夠吸引用戶對 Facebook 的關注。從理論上講，Google 可以在這一方面走得更遠——與 Instagram、Twitter 還有 Tumblr 等進行合作，通過彼此之間的用戶社會關係圖譜來獲得一個超級社交圖。

Facebook 活躍用戶已達 7.5 億，近期更是直接從 Google 賴以生存的互聯網收索下手強攻，2011 年 4 月底，Facebook 推出了 Deals 團購服務有望將 Facebook 的虛擬貨幣 Credits 一年交易額提高至 6 億美元。

社交網絡取代搜索

據市場調研公司 FaceFes 數據顯示，目前有 25% 的互聯網頁面瀏覽量不僅具備社交元素，“臉譜”Facebook 不僅是眼下最熱門的網站，而是預示著互聯網市場從 Google 所抓取的大量頁面信息，轉向人與人即時交流並分享生活的實時互動的真實世界。互聯網的內容開始通過應用傳輸，而不再以 HTML 的形式呈現，以滿足 Google 的即時抓取，用戶被動的接受一些呆滯的頁面信息和圖片。如今，網站首先要考慮首要考慮用戶的喜好，滿足用戶隨時隨地進行人際交流和分享各種信息的要求，文字、圖片、視頻等，人們通過 Twitter 和 Facebook 等網站即時的傳遞各種動態的實時信息，搜索變得毫無用處。

於是移動互聯網凸顯出個人化的特性：用戶不再被動的接受通過 Google、百度等搜索引擎所獲取呆板的固有信息，而是可以即時了解身邊的人所實時發生的變化。在互聯網的世界裡，據 FaceFes 數據顯示，電子郵件的使用量在逐步下滑，而 Google 在互聯網的相關應用中不斷學習“變臉”絕技，軟硬件統統涉足，幾乎成為行業公敵，微軟、蘋果、Facebook 等巨頭已成為 Google 未來發展的大敵。蘋果已經從 Google 手中搶走了全球最具價值品牌，現金儲備高達 700 億美元，市值排名全球第二，而 Facebook 高達 780 億美元的估值在 IPO 之後將成為 Google 的死敵，有可能將 Google 取

代而改寫個人移動互聯網時代的信息交流和分享方式，此時 Google+ 的推出將與 Facebook 直接肉搏，但這樣一個陌生的社交網絡，Google 很難在眾多的業務中分身抗擊已經崛起的“臉譜”Facebook。

由於微軟持有 Facebook 2.4 億美元股票，微軟搜索引擎 Bing 取代 Google 為 Facebook 提供搜索服務。Google 似乎看不得別人在互聯網上賺錢，當 Groupon 團購服務遍布全球開始得到消費者認可之後，試圖以 60 億美元收購 Groupon 但遭到拒絕後，隨即推出自家的團購服務 Offers。甚至與甲骨文發生了甲骨文收購 Sun 而獲得 Java 專利糾紛，要求 Google 賠償數十億美元的賠償金。Google 如此全球樹敵，“紅眼病”很難治愈，必將會受到對手的聯手打擊，“臉譜”Facebook 的崛起正在改寫 Google 的壟斷地位。

以 Google 為代表的文件式網絡不斷萎縮被 Facebook 全聯繫型的社交網絡所取代，“臉譜”使得在線生活更有效率，充滿樂趣。Google 在互聯網的每一個角落裡尋覓，生怕漏下一點信息，找到頁面和鏈接，只分析內容而對於內容的創造者和搜索者一無所知，Facebook 卻有著真人與網絡之間的實時聯繫獨特的數據，可以讀出實名制登陸用戶的興趣和用戶好友和與之有相同行為模式但卻從未謀面的同類人群，這具有無與倫比的市場價值，這些數據足以將 Google 置於死地。

環球商機

尋找投資夥伴

中國天津華僑醫院坐落在和平區，地處繁華交通方便，是一個綜合性醫院，使用面積 900 平方米，設有內、外、兒、婦、中醫科、泌尿科、醫學美容科、骨傷科、化驗室、B 超室、中藥房、西藥房、住院病房(30 張床位)醫護人員 48 位，每月毛收入 130 萬人民幣，醫院總值 1600 萬人民幣。“因地處狹小需要擴充用地”，增設大型腫瘤門診，心臟外科，與 300 張床位的病房，尋找合作夥伴，融資、借資都可以，最少需要 7000 萬人民幣，多則 2.4 億人民幣(連同購買醫院地產天津最好的地段)。有意者請聯絡：**+1 626 780 5495**

幫助中國企業在美國零風險上市

美國投資銀行尋找快速成長、想上市但沒有指標的中國企業(年利潤在 3000 萬元人民幣以上，連續三年的生意增長率在 20% 以上)，幫助其在美国零風險上市。

有興趣者請聯絡
Trade@chinesebiznews.com
或電：+1 626 215 0179 (美國)

7-11 連鎖店 50 萬投資移民

供三個投資移民
希爾頓花園酒店 100 萬投資移民 (羅蘭崗 10 分鐘車程)

50 萬投資移民

南加某市項目，距洛杉磯 1 小時車程，美國律師辦案，5 年回本加利息。

+1 626 215 0179 Grace 傳真：888 272 8858
trade@chinesebiznews.com

誠徵廣告 AE

中華商報、泰翁商業網，誠徵廣告 AE，財務會計人才，薪優面議。請電：**+1 626 215 0179 Grace**

現金為王·機不可失

151 棟華人社區銀行屋，7 折優惠給現金買主，可代為出租或轉賣。
請電：**+1 626 215 0179**

投資致富良機

經濟低迷 銀行存款利息低於通脹率 等使人不知何去何從 積近 30 年分析股市的經驗深知賺錢機會來了
林太太 **+1 626 330 4539**

誠徵貿易合作夥伴

為您打通美國連鎖店渠道，如 Costco、7-11、FRY'S、Walgreen、Ride Aid、99 連鎖店等，為您聯通中美銷售渠道，提供各大商展產品展示機會。現誠徵貿易合作夥伴和中國工廠合作夥伴。

電話：626-215-0179 傳真：888-272-8858
電郵：grace@tyloon.com

月賺 3 千

多語言搜索引擎誠征網站銷售及媒體銷售精英，可分紅利，有股份激勵，市場廣大，會西班牙語佳。非直銷
EVA **+1 626 500 8068**