



杨元庆：

男，汉族，1964年11月生于安徽合肥。
国家高级工程师，享受政府专家特殊津贴，同时为中华全国青年联合委员会委员，中国企业家协会理事，中国科技大学客座教授。现任联想集团董事长。

联想集团董事长杨元庆： 说 *Chinese iPhone* 是小看我们

关于事业

29岁成就“双星”称号

西装、衬衫、西裤、金丝眼镜……1989年就进入联想的杨元庆，20多年过去了，他依然保持着这个造型，也依然是给人一种学术型企业家的感觉。

1988年5月，联想第一次公开招聘员工。在来自全国的500个应聘者中，杨元庆和神州数码老总郭为都是这次被录用的58名员工之一，不过，郭为一进公司就被任命为公关部经理。而杨元庆入联想后的第一份工作让他尝到了失败的滋味。他为公司起草的一份代理IBMPC的投标书报价比别人的高了一倍，生意自然泡汤。这让他体会到了“价格的力量”。

进入联想2年后，27岁的杨元庆就被委任为集团CAD（计算机辅助设计）部总经理，而在其上任后，该部的经营额每年均以超过100%的速度增长，多次获得美国惠普公司“全球最佳代理奖”。1994年，杨元庆出任联想电脑公司总经理。在其带领下，当年联想自有品牌电脑销售出42万台，跻身于中国市场三甲之列。杨元庆也因此被各界誉为“销售奇才”、“科技之星”。时年杨元庆29岁。

“在联想的20多年时间，从产品研发到销售、市场开发都经历过了。”据悉，由于杨元庆对联想和中国信息产品制造业的突出贡献，曾先后荣获“中国五四青年奖章”，同年在《亚洲周刊》的推进亚洲发展的20名千禧英雄中，作为两名中国大陆代表之一入选；也曾获得“商业周刊”亚洲版评选的“亚洲之星”称号。

2004年12月8日，联想收购了IBM的个人计算机业务，与此同时联想创始人柳传志把新联想的重担完全交给了当时刚刚40岁的“少帅”杨元庆。

关于权力交接

和柳传志不是 宰相与皇帝的关系

当联想在2009年初爆出2008/2009财年巨亏2.26亿美元消息并进行管理层大换班时，创始人柳传志复出出任董事长，杨元庆则由董事长转任CEO。

不难想象当年45岁的杨元庆所面临的严峻挑战：他在并购后出任联想集团掌门人是一个精心设计的权力交接——中国传奇企业领导人柳传志的收官之作，却也是近年来任何一个中国企业新任领导人所能经历的最为动荡的学习期。除了可预见的东西方管理文化冲突等常见跨境并购整合陷阱对执行力的损耗，他还得应对挑剔的媒体、敌意的西方意识形态环境、国际化的董事会以及亟待注入士气和明确方向的员工。



2011年11月2日的北京，联想集团媒体见面会。这一天联想对外宣布了两条「重磅」消息：联想创始人柳传志卸任集团董事局主席，出生于合肥的微商代表杨元庆担任联想集团董事长。
作为安徽走出去的微商代表人物，杨元庆曾经以200万元的年薪，成就中国第一「打工皇帝」；曾经以三十九岁的年纪，入主联想集团总裁兼CEO，创造了中国IT产业的一个奇迹……在发布会结束后接受本报记者专访时，杨元庆甚至放出豪言：要做行业领导性企业，说联想是Chinese iPhone是小看我们。

谢瑞记者 周平 文图

对话

《第一财经》：之前柳总卸任董事局主席的时候已经67岁了，您想一直工作到大概多久？在这个期间，您希望实现联想在销量上和定位转型上什么样的目标？

杨元庆：现在问我第一个问题似乎太早了一点，我当然希望尽我最大的力量帮助联想取得进一步的成功，在我可以工作的年限里面帮助联想取得更大的成功，不仅是规模更大的企业，而且是更有创新性的企业，更受到尊重的企业。现在谈到退休问题似乎太早了，当然我一定会努力地培养接班人，让联想长远发展是可持续的。

《第一财经》：我们知道现在联想集团已经是全球第二大电脑厂商，市场份额高达13.5%，现在联想的研发能力如何？

杨元庆：我们现在从整合IBM PC之后，全球是创新三角，美国、中国、日本三地研发中心的互动，我相信给联想不断地积累创新能力。而且我们的持续增长投资也不仅仅是在中国，在美国、日本也不断投资，很快我们在美国硅谷又会建另外一个研发中心。所以，持续的研发投资，必然会给联想构建一个全球化的创新能力来。

《第一财经》：您4年的计划里面有没有想让联想成为全球的PC老大？

杨元庆：成为这个行业的领导性企业一直都是我们的一个愿景。我很有信心，我们能够越做越好，越做越强，今天第一次我们这个团队全体跟大家见面，就是让大家看到我们的一个梦之队，我们是一个充满活力的队伍，是一个非常国际化的团队，经过我们大家的共同努力，我相信我们一定能够实现我们的愿景。

2009年3月底，杨元庆把联想的组织结构进行了调整，将原来的地区市场结构按市场成熟度精简为成熟市场和新兴市场两大业务单元；产品后端整合为Think和Idea两大产品集团。当年4月初，杨元庆对外公布了“拳击手”的战略：“左拳”保护住头部和心脏——联想的高利润核心业务；“右拳”则用来出击，在新兴市场 and 成熟市场的消费类业务进行大力投资，去赢得市场份额的快速增长。

在谈及与柳传志的关系时，杨元庆非常感谢柳传志对于自己的信任。柳传志曾表示，“没有家族的家族企业”，家族企业的好处就是企业有主人。所以接班人应该在企业中有股份，又有高度的事业心，把企业当成自己家的事情来做。因此，在这样的考虑下，我和杨元庆他们的关系就不是皇帝和宰相的关系了。

关于目标

成为全球PC老大 是早晚的事

“超越惠普，成为全球PC老大，是联想短期最大的目标。成为PC行业的领导性企业一直是联想的愿景。只要联想能够保持超越的势头，我相信赶超惠普，登顶PC行业是迟早的事情。”今年，杨元庆掷地有声。

杨元庆说，联想是“一个很有特色的企业”，理由是，它有其他企业在某一方面不具有的特质。

比如，苹果硬件值得联想学习，但不意味着“在所有方面都要向它学习”，苹果模式的封闭性，比如芯片、操作系统都要自己做，“这个就未必”。

大概他心目中将苹果视为唯一对手，他有意无意地将苹果与其他对手隔离开来。

“我们行业有家公司现在是世界最大的。”他不点名，显然在说惠普。他说这家公司正学IBM做服务，但IBM为何把PC卖给联想？因为PC在服务型公司里不是核心，而是边缘化产品。这等于说惠普PC出路不明。

新战略对于联想来说，简直就像一个新生命。杨元庆强调，联想新战略并非突然诞生，它已准备三年，产品、业务模式都考虑成熟，现在是发力的时候，也是“开始结果子的时候”。

“不管竞争对手如何看，对于联想移动互联网战略在中国拔得头筹占据领先，我们有非常充分的、强烈的信心。”他说，这一次，不仅产品准备得好，战略制定得清晰、准确，还在于联想中国的渠道、品牌优势。

他略带霸气地断言，中国移动互联网真正爆发增长的时间点，将正是联想移动互联网成功销售的时候，只是目前，网络通信的基础建设还不够完善。