

编者按

4月9日,由工业和信息化部、深圳市人民政府共同主办,中国电子信息产业发展研究院、中国电子报社、中国电子器材有限公司、深圳市平板显示行业协会协办的中国电子信息博览会主论坛数字经济前沿论坛在深圳会展中心举行。与会嘉宾以“数字经济与企业变革”为主题,就数字经济时代企业如何重新定义,如何破解电子信息产业三大矛盾,如何应对贸易摩擦等热点话题展开了讨论。

对话嘉宾

- 赖伟德 创维集团有限公司董事长
刘军 联想集团执行副总裁兼中国区总裁
黄陈宏 戴尔科技集团大中华区总裁
历军 曙光信息产业股份有限公司总裁
王新潮 江苏长电科技股份有限公司董事长
罗镇华 深圳市大疆创新科技有限公司总裁



瞄准数字经济 找准企业自身定位

加快企业变革 破解产业发展三大矛盾

本报记者 林美娟

主持人:在大多数人既有的印象当中,创维是做彩电的,联想是做PC的,曙光是做服务器的,长电是做封测的,大疆是做无人机的,实际上是这样吗?企业在自身发展过程中需不需要重新定位?

赖伟德:经过思考之后,创维已经对自己进行了重新定位。因为不管是黑电还是白电,都涉及半导体技术、互联网技术和人工智能技术,所以创维已经不只是家电企业,而是信息技术企业。

刘军:时隔五年,联想重返CITE,联想展台四面都写着“智慧联想、服务中国”,这8个大字代表了联想新的愿景。联想有两个新定位,一个是回归中国,过去十几年,联想经历了彻底的国际化过程,非常具有挑战性。目前,联想76%的业务收入都来自于海外。联想以一个新的视角来看中国的变化,发现中国的变化真是日新月异,所以联想决定回归中国,因为中国现在越来越成为一个能够带动世界脚步的国度。

另一个是向泛IT服务提供商转型。联想不只是一个传统的IT设备制造商,不仅做PC,还做服务器、移动产品,未来希望能够从一个传统的IT设备制造商向泛IT服务提供商转型。

黄陈宏:很多人还以为戴尔只是PC企业,但是经过30多年的发展,全球经济发生翻天覆地的变化,PC行业也在变革,而戴尔的使命是科技的进步,特别是IT的进步,推动人类文明的进步。戴尔也在将自己重新定位为一家端到端的IT整体解决方案提供商,推动传统企业的数字化转型。从客户端到边缘计算,再到数据中心、云计算,戴尔不仅满足传统IT业务,也满足新的应用系统,这是戴尔的全新定位。戴尔对自身进行了整合,推动整个行业数字化转型,这是戴尔的全球定位。

戴尔的中国定位一直没有改变过,从

- 创维已经不只是家电企业,而是信息技术企业。
联想有两个新定位:回归中国,向泛IT服务提供商转型。
戴尔也在将自己重新定位为一家端到端的IT整体解决方案提供商。
曙光给自己定义叫做最有价值的信息系统的供应商,至今未变。
长电科技要成为数一数二的全球性封装企业。
大疆从来不会为自身设限,而是持续进行技术突破。

2015年开始,更加明确了。2015年,戴尔发布了戴尔中国4.0战略,也就是“在中国、为中国”。戴尔实施扎根中国战略,向中国投入更多资源,2015年宣布,到2020年戴尔将向中国投入1250亿美元,每年向中国贡献进出口额340亿美元。戴尔和北京大学一起做了一项研究后发现,戴尔直接或者间接为中国贡献了100万个就业机会。2015年的时候,很多人在讨论,是不是将产业转移到东南亚、印度,戴尔说不,戴尔认为中国供应链是最好的。

第二个定位是把自己融入到中国IT生态系统当中,不把自己当外人。其实戴尔也不是外人,戴尔每年在中国的采购,包括生产、研发、制造、出口,为中国经济的发展贡献自己的力量。戴尔将融入到智能制造、人工智能的生态系统当中,不断建设整个生态系统,提高整体的IT水平。

历军:很多东西都可以重新定义,但是曙光对于重新定义拥有自己的理解,因为重新定义意味着无比巨大的风险,只有企业活不下去了才去重新定义。因为如果你积累了一二十年,然后要改变,特别是通过重新定义自己发现市场新机会。曙光会考虑要不要进入一个新市场,因为过去的一些积累不一定在新市场中是优势。

曙光对重新定义企业非常谨慎,20年前曙光给自己一个定义,叫做最有价值的信息系统的供应商。虽然今天市场发生了变化,但是曙光对自己的最初定义没变,曙光一直在弥补自己的不足,希望促进中国建立相对全面的信息设

备、信息系统的产业链,希望在产业链当中的一系列环节都能有所建树,这需要时间慢慢积累。

王新潮:集成电路产业是数字经济的一个基础,因为数字信息需要存储、处理、传输,数字经济发展得越快、规模越大,集成电路产业就越兴旺。现在中国的集成电路产业事实上进入了一个高速发展的阶段,导致整个芯片制造工艺也需要提升,这个时刻封装的价值就充分体现出来了。长电科技不需要再重新定义,反而要抓住机遇乘势而上,要把长电科技建成数一数二的全球性封装企业。

罗镇华:大疆是从一个居民楼里走出来的创业公司,当时才20多人,一直到2006年,大疆才进入大众的眼帘,知道有这么一家公司。大疆创业初期,很难想象12年后能取得今天这样的成绩。大疆一开始就定位成是一个飞行影像系统专家,大疆是从航模的飞控系统起家的,后来做了一些集成,把核心技术不断深化,取得了一些突破,然后进行产品化集成。大疆怎样重新定义自己呢?大疆从做航模开始,后来集成了镜头、相机、计算机视觉等。现在大疆也会通过深入一项技术,然后横向展开,集成到产品当中。很多人误解大疆现在才做工业产品,实际上2014年大疆就开始研发工业规格的产品,大疆从来不会为自身设限,而是持续进行技术突破,然后将众多的技术集成到一个符合市场需求以及消费者体验的产品当中。

- 目前,创维正在制定产品转型升级的规划,通过变革应用来解决产业中的矛盾。
市场、产品、技术也在发生快速变化,从低端产品到高端产品,联想非常明显地感觉到中国在发展。
戴尔在过去几年有意识地发展符合戴尔要求的中国供应体系,这意味着技术、成本、环保的标准都要提升上去。

本报记者 刘晶

主持人:当前,我国电子信息产业发展存在三大矛盾:一是产业门类很齐全,但是核心环节缺失;二是企业市场能力强,研发能力弱;三是低端产品过剩,高端产品缺失。数字经济时代,企业如何破解这三大矛盾?

赖伟德:针对第一个矛盾,家电是大制造、大采购、大运营的行业,去年由于DDR和Flash没有解决,我们一年要进口集成电路25亿元,使得成本提高了七八亿元。去年我们生产了1800万台电视机,由于面板涨价,成本上涨了20多亿元。一些小产品是高技术、大市场,关键环节没有解决会影响整个行业发展,因此建议业内对集成电路产业进行大的投资。

针对第二个矛盾,创维发展30年,一路走来,市场引领、机会驱动,现在外部市场发生很大变化,必须加强自身创新能力,进行能力驱动,这样生产出来的产品才有竞争力。

针对第三个矛盾,家电行业中的低端产品主要面向农村和第三世界国家销售,利润低。现在大面板、智能化、高品质是电视机行业的发展趋势,我们也在推出智能音箱、家庭影院等产品满足高端市场需求。目前,我们正在制定产品转型升级的规划,通过变革应用来解决刚才所说的产业中的矛盾。

刘军:联想在过去的十几年做了大概几十起跨国并购,其中三宗比较大:IBM PC并购是第一个,第二个是并购了摩托罗拉,第三个是IBM的服务器并购。联想采用并购的方法快速获得几个要素,其中核心技术是一方面。这几个并购,都同时获得了非常多的核心技术,尤其是移动IP。我们要进入美国、西欧市场,如果没有IP,是很难进去的。并购不仅是单纯并购一个技术,我们同时也考虑在规模、市场、品牌上产生更多的协同效应。

目前,市场、产品、技术正在发生快速变化,从低端产品到高端产品,我们非常明显地感觉到中国的发展。2017年,家用电脑销售呈现非常明确的平均单价上升趋势,一年涨了百分之十几,手机方面也呈现这种趋势。我们认为,市场有需求,企业就会快速跟上。

核心技术环节缺失确实存在,中国已经是全世界电子行业绝对的第一大制造强国,但是在最基础的芯片、液晶、电池等核心技术环节上,我们正处于追赶的进程中。

黄陈宏:戴尔在过去几年有意识地发展符合戴尔要求的中国供应体系,这意味着技术、成本、环保的标准都要提升上去,通过戴尔的标准发展了一大批本地供应商,这或多或少促进了整个产业的升级换代,经历了从量到质再到量的发展过程。例如京东方和我们花了约五六年的时间梳理这一流程,几年下来,现在京东方占我们面板

采购的33%以上,这是一个例子,而现在戴尔大概有五六百家本地的供应商。

如何走向数字经济,如何让数字化、电子商务走进生活,如何推动制造水平更上一个台阶,最近我们跟相关政府部门做了很多讨论,我们跟国务院发展研究中心发布了一份联合报告,有关传统企业数字化转型的路径和模型,以提高制造业的水平。

历军:这三个矛盾今天之所以存在,一个关键的问题是中国的产业界、企业家和企业永远脱不了一个“急”字。要销售额、要利润、要上市,在这样急躁的情况下很难不形成我们的研发能力不够、核心环节缺失、高端产品很少的局面。

第一,针对核心技术、核心环节,一定要下定决心、砸锅卖铁做一点事情,今天壮烈一点,就是最后砸坏了、死了,也比小火煮青蛙被煮死了好。第二,对于研发要有信心,只要有信心,你才舍得投入,才能建立起核心的能力。第三,要出精品、高端产品,必须有耐心,若没有足够的时间,中国产品在国际上可能还是比较粗糙、低端,卖得比较便宜。如果有决心、信心、耐心,假以时日,我觉得中国的信息产业上升至世界领先水平是完全有机会的。

王新潮:我们收购新加坡星科金朋公司,实际上就是要解决这三个矛盾。2014年,公司当时收入是10亿美元,再要向上发展感觉到天花板,原来我们做中低端产品,中低端客户,也没有什么研发,核心的技术有缺失,怎么解决?恰好我们碰到这个机会,星科金朋要卖,但是它比我们大很多,我是蛇,它是象。为了公司的发展,必须要进入国际顶尖客户的供应链,我们就下决心收购。收购以后总体来说不错,技术我们掌握了,也进入了客户的供应链。所以,2015年8月5日正式成交后,到2016年我们从原来全球第六位上升至全球第三位,2017年缩小了与第二位的差距,只差5亿美元。

罗镇华:在高端产品产能不足、中低端产品产能过剩的矛盾上,大疆还好,从大疆成立的第一天开始,我们不抄袭、不仿冒,只做有品位的、符合市场消费者喜好的产品。大疆做的是航拍无人机,整个中国的制造体量最大,可是就质来说,有很大的缺憾,这需要很长时间进行技术积累。

大疆是工程师文化,工程师文化可以使我们不追逐资本风口,不追逐短期利益,而是可以关起门来做技术、求突破,这是大疆从成立走到今天,能够在产品上给竞争对手制造一些技术障碍的原因。企业的障碍基本上不是资本的障碍,而是技术的障碍,大疆工程师的比例超过六成,我们也花了超过十个点的赢收作为研发经费,我们在努力打造自己的核心技术。

在关键环节上,我们也确实看到这种矛盾,大疆无人机上有相机、有飞行控制器,里面的关键组件都不是国内研发和生产的,我想只要你愿意投资开始做,永远有机会追上去。

提升自身竞争力 应对中美贸易摩擦

本报记者 张心怡

主持人:中美贸易摩擦成为近期大家关注的焦点,对于信息产业来说,这意味着什么?企业应该如何应对?

黄陈宏:美国已经有IT行业协会正式给美国商务部长写信,反对贸易摩擦,我觉得这代表了整个IT行业的想法。

IT业之所以能够快速发展,是自由贸易的结果。IT产业链、供应链的技术分工非常明确,无论美国公司还是中国公司,IT行业是“你中有我、我中有你”的。IT行业反对任何形式的贸易摩擦。

历军:从企业的角度看,我并不希望贸易摩擦真正发生。从另外一个维度看,贸易摩擦涉及两国在高科技领域的交流,国内企业会向优秀的海外企业学习,采购他们的技术产品;但贸易过程中有可能出现极端的情况,中国企业更需要的是自己的竞争力,如

- 无论美国公司还是中国公司,IT行业反对任何形式的贸易摩擦。
产业界应对贸易摩擦有更进一步的思考:自己不强,就会受制于人。
对企业来说,贸易摩擦或许是一个危机,也可能是一个转机。
贸易摩擦对双方都会产生不利的影响。

果中国企业的产品技术再加25%的关税,美国消费者仍然不得不买,我们就不会受到严重的冲击。希望产业界对贸易摩擦有更进一步的思考:自己不强,就会受制于人。

罗镇华:我们这一阵子其实也非常关注后续的发展,目前贸易摩擦对大疆的影响还比较小,消费级航拍无人机并不在美方的进口限制名单中。虽然“地球村”的概念早已流行,但每个国家都会保护自己的企业,提高关税的方式难免会在其他国家出现,企业应该借此机会思

考提升竞争力的方式。对企业来说,贸易摩擦或许是一个危机,也可能是一个转机。

刘军:虽然联想在世界各地都有业务,但美国仍然是一个非常非常重要的市场。联想的相关部门一直严阵以待,贸易摩擦对双方都会产生不利的影响。

赖伟德:创维在美国开展的业务比例不大,如果美国提高关税,对创维不会产生很明显的影。但美国是具有潜力的高端电视市场,也是创维瞄准的下一个市场,希望中美之间的贸易摩擦会逐渐缓解。