

“再好的汽车都要有刹车”

——嘉宾热议“网络经济的未来”

本报记者 牛瑾

互联网以其迅猛的发展速度改变着人们的生活,也正因为如此,网络经济在未来还将上演怎样的故事引发着人们的广泛关注。在9月10日举行的2014夏季达沃斯论坛“网络经济的未来”分论坛上,与会嘉宾围绕这种技术的未来与治理阐述了各自的观点。

接近400万家的互联网站、6亿多的网民、13亿的手机用户、突破5亿的智能手机上网用户,国家互联网信息办公室主任鲁炜用一系列数字说明了20年来互联网在中国迅猛发展的速度。当然,网络经济发展的“中国速度”还体现在很多方面。比如,在世界前10强的互联网企业中,有4家是来自中国的企业;比如,中国电子商务年交易额突破10万亿元,今年上半年同比增长20%。

是什么推动了中国互联网的迅猛发展?鲁炜给出的答案是:开放的政策、有序的管理、科学的发展、企业极强的创新能力。“还要有一大批互联网精英的集聚。在互联网企业里,他们顺应中国改革开放的步伐、顺应时代发展的潮流,适应了互联网的规律、探索了互联网的规律、把握了互联网的规律,让互联网更多地方方便着人们的生活。”鲁炜说。

全球移动通信系统协会总干事安娜·布罗维特认为,互联网日益移动化,全球现在约有20亿人可以通过移动设备上网,由此搭建起了具备连接性、可获得性特征的平台,这是互联网繁荣的重要因素。

但是,在迅猛发展的背后,安全性、可靠性、网络犯罪、网络战争等问题成了网络经济发展中必须迈过的坎儿。更重要的是,互联网无边界的快速传播给现行的治理结构提出了严峻挑战。

“目前,我们面前最大的机会,是确立21世纪的治理模式。而这需要各个国家之间达成共识,然后通过这种共识来规范互联网的发展。”互联网名称与数字地址分配机构首席执行官法迪·切哈德说。

在高通公司董事长兼首席执行官保



“网络经济的未来”分论坛现场。

罗·雅各布看来,互联网的解决方案需要从全球层面入手,需要各国技术人才间的沟通交流,因此,在一个互相信任的环境中达成共识、寻求解决方案就显得尤为重要。

“我们对互联网的未知远远大于已知,要想形成一个新的治理空间,最重要的是求同存异,把分歧搁置下来、把共同点集中起来。”鲁炜还具体说明了“同”的内容,包括互联网应该造福人类、互联网信息传播虽没边界但管理却有疆域、无论国家大小都要尊重其互联网主权、要把国际

公共秩序与尊重每个国家的法律相结合等。

“再好的汽车都要有刹车。”在鲁炜看来,重建互联网治理架构是必须的,但是必须建立在上述共识的基础上。他用6个字阐述了自己对互联网治理原则的理解:“多边”,互联网一定是多边的而不是单边的,只有这样才能体现合作的力量;“民主”,互联网的发展是在世界范围内共同讨论决定的,而不是某个人、某个国家、某个利益群体说了算;“透明”,互联网的治理规则必须让全世界知晓。“只有符合‘多边、民主、

透明’的原则,才能使互联网发展从共识到共治、从共享到共赢,互联网也才会成为阿里巴巴的宝库,而不是潘多拉的魔盒。”鲁炜说。

关于中国对其他国家互联网企业来华发展抱有怎样的态度,鲁炜也做出了回应。“我们要建设的是和平、安全、开放、合作的互联网。因此,中国的开放政策不会变,只要守住了维护中国的国家利益、维护中国消费者的利益这两条底线,我们欢迎所有的互联网企业到中国来发展。”

本报记者 牛瑾

海昌的跨界合作

本报记者 余惠敏

作为国内最大的海洋主题公园运营商,海昌控股因在今年做了不少“创新”的事而始终保持着较高的关注度和曝光率。本报记者在达沃斯论坛上采访了该公司执行董事兼行政总裁王旭光。

记者:今年暑假,海昌控股携手上海淘米动画打造了“海昌小小魔法师摩尔庄园大冒险”系列活动。海昌为何选择网络科技有限公司淘米进行跨界合作?

王旭光:对于海昌控股而言,此次活动的意义远不仅限于活动本身及其带来的经济收益,更是公司发力文化的一次成功尝试,无论活动的题材与形式,均带着浓浓的文化产业特征,充分体现出海昌控股拓展文化旅游产业链、打造文化旅游行业标杆的信心与决心。

淘米网络科技有限公司是一家面向儿童寓教于乐的领先儿童娱乐媒体公司,其资源是海昌控股所需要的,携手淘米可以帮助海昌在合作中迅速吸取经验、积累资源。而海昌控股多年来在主题公园运营等领域的积累,同样可以帮助淘米更好实现文化的“落地”,在其经营领域从线上延伸至线下、从虚拟走进现实的过程中起到极大的推动与促进作用。

记者:今年8月底,海昌与美国电动汽车厂商特斯拉附属公司签订合作备忘录,双方将在大连区域内建设超级充电站。海昌此举的目标是什么?

王旭光:特斯拉之所以会选择与海昌控股进行跨界合作,主要是基于双方共通的“环保”核心理念,两家企业在环保电动汽车的前景与旅游产品的发展趋势上面有着极高的共识度。双方的合作将从多方面产生积极影响。首先,作为国内首家被特斯拉选中的主题公园运营商,特斯拉将为海昌的主题公园带来良好的广告效应,大幅提升海昌主题公园的知名度,更有助海昌品牌的进一步推广。而且超级充电站入驻海昌主题公园,必将为其带来更多高消费能力的客户群,有利于二次消费的提升。同时,与特斯拉的合作将吸引更多跨国企业对海昌主题公园的关注,从而带来新的商业机会,促进商业模式的优化。

记者:海昌还与哪些机构建立了合作关系?

王旭光:除此之外,海昌控股与西班牙团圆集团、德国柏林动物园、香港海洋公园等多家知名场馆建立了合作关系,携手在动物繁殖保育、园区运营管理、票务销售等方面进行了大量专业创新,并正在与英国Merlin集团、美国Sea World探讨战略合作的可能。可以说,通过合作而进行创新探索的运作模式已成为海昌控股的“必杀技”,几乎在其每次外延拓展的尝试中都会用到,且每每取得良好的效果。

“替身”机器人首秀达沃斯

本报记者 潘笑天

智能科技是本届夏季达沃斯的焦点话题之一,论坛上,前沿技术已从天马行空的创意,变为实实在在的便利。美国适特宝科技公司CEO斯科特·哈桑派出了爱将“beam”机器人,“代表”身在加州的他参加天津夏季达沃斯。

适特宝研发的这款机器人每台造价1.6万美元,外观差不多一人高,连接无线网络后,使用者便可用软件远程遥控它的走动,行动速度与普通人散步无异。借助摄像头和显示屏,使用者还能与周围人进行即时沟通。

这不,哈桑在“beam”的“脖子”上挂了自己的胸卡,透过屏幕与其他嘉宾交谈并交换二维码名片,这“替身”机器人俨然是斯科特的本尊。

通过“beam”的显示屏,记者跟远在美国加州的哈桑聊上了。哈桑说,有了“beam”这个得力干将,他可以弥补无法赴会的遗憾,通过机器人出席各项论坛、与人交流,好似身临其境。

提到与其他视频即时通讯技术的不同,哈桑一笑,操纵“beam”灵活地扭动身子前进后退,“瞧,它能四处走动,让我结交新朋友,这是与社交工具最大的不同。对于一些行动不便的人士,它能实现游走世界的心愿。”中国科技发展日新月异给哈桑留下深刻印象。科技在改变人们生活方式和思维定式的同时,也孕育着无限商机。哈桑很看好中国市场,期望能借此论坛,让更多人了解、分享科技带来的便利,并进一步开拓公司在中国的领域。

这次天津夏季达沃斯论坛上,适特宝共带来8台远程呈现机器人,这是“beam”首次登陆达沃斯,也是中国首秀。说话间,哈桑看了一下会议议程,他最感兴趣的“探索机器人革命”讨论会即将开始。打了个招呼后,他便操控“beam”迈向会场了。



论坛嘉宾与适特宝公司的“替身”机器人互动。

本报记者 潘笑天

董明珠的价值所在

本报记者 朱磊

导师风采



本届夏季达沃斯,组委会推选格力电器董事长董明珠成为2014夏季达沃斯论坛青年导师,与美国高通公司董事

长兼首席执行官保罗·雅各布、印度塔塔咨询服务公司首席执行官兼执行董事陈哲等坐在一起。

在与听众两个小时的交流中,她不断强调“吃亏”两个字,这是她以“青年导师”的身份与大家交流和分享的第一课。格力电器属于传统制造业序列。在董明珠看来,这个序列中的一部分企业很不争气,为了占据市场采用了价格竞争的手段。这样的结果要么亏本,要么偷工减料。既坏了名声,又累及其他。中国制造如果要再创辉煌,一定要立足长远,不怕眼前“吃亏”。

这一点,董明珠自己做到了。即便是家电行业价格战打得最惨烈的时候,格力电器都没有放弃最根本的质量保证,对一个部件的标准要求甚至精确到了一根头发丝的十分之一。为此,她曾经失去了很多市场份额。但随着空调技术和质量的提升以及极低的返修率保证,这些失去的市场份额又慢慢回到了格力手中。董明珠举例说,安哥拉的一位经销商一年卖了上百万台格力空调,没有一台返修过,这不仅为企业节约了大量的维修成本,还牢牢占据了当地市场。

“制造业不能哪个好赚钱就去做哪个。格力就要吃点亏,从微利的低端产业链走出来。”秉承这个理念,董明珠对技术创新的追求达到了“痴迷”的程度。在她眼中,研发经费没有上限,研发人员有求必应。目前,格力已拥有4个研究院,5000多名专家和技术人员,已经成功申请了14000多项专利,成为全球空调技术的领跑者。

今年,格力电器创造了1100个大学生就业岗位。董明珠和他们做了3次深度交流。她说自己喜欢和年轻人交谈,培训后还一直保持微信联系。她认为这是格力电器未来的骨干和核心。在格力申请的14000多项专利里,最重要的1赫兹技术、双级压缩机技术、变频离心机技术、光伏空调技术等这些都是80后挑大梁研发出来的。

董明珠说,“我的目标是让世界上所有人享受我们先进技术带来的改变。这是我的价值所在。”

图为格力电器董事长董明珠。

本报记者 朱磊

重新定义全球竞争力

本报记者 余惠敏

技术发展水平如何重新定义全球竞争力?供应链数字化将给商业模式带来何种影响?嘉宾们对这个问题展开了激烈讨论。

数字化趋势,让发展中国家获得了“蛙跳式”发展的机会。

尼日利亚CWG集团董事长奥斯汀·奥克尔说,尼日利亚刚刚发行了身份识别卡,卡中有一个芯片,人们可以通过芯片进行银行交易。“这样可以确保银行服务的包容性,使得更多的人可以享用移动银行的服务。”

印度塔塔咨询服务公司首席执行官陈哲表示,数字化带来的机遇超乎想象“发展中国家面临着一系列发展问题,医

疗、治理或者是为公民提供服务等方面需要应对的问题非常多,这些技术的数字化将会带来海量的应用解决方案。在数字化进程中,发展中国家与发达市场的区别将会越来越模糊。”

来自法国的阳狮集团董事长利维赞同陈哲的观点,他说,“在基础设施方面,有发达世界和发展中世界之间的鸿沟,而现在电话就是一个小电脑,不仅可以用于通话,也可以掌握信息并获取所有重要的数据。移动系统不需要那些笨重的基础设施,发展中国家可以实现跨越式的发展。”

数字化趋势,让商业模式也发生了巨大的变化。

“我们经营的环境发生了翻天覆地的变化,而这仅仅是一个开头。”利维说,许多传统行业会失去就业岗位,因为没有持续动力保持他们在行业中的竞争优势。“传统的旅行社没有什么买卖可做了,许多消费者直接在网上、在手机上预订航班旅店,旅行计划自己就可以做。”他建议,要打开大门创造新的就业机会,允许这些传统的行业发掘新的经营模式,同时帮助人们准备好接受这种变革,在线上不断地学习。

利维表示,在数字化的今天,合作变得至关重要。“创作新的东西不可能光靠自己,企业间将既竞争又合作,未来没有任何一家公司能够单独地提供产品。分

享将是未来的关键词,分享各种信息将会是未来工作的关键。这对新公司是机会,对老公司是挑战。”

美国波士顿咨询集团总裁李瑞麒也表示,“价值链的拆解是我们20年来一直在讨论的热门话题,能够无缝地分享信息,就越能够吸引更多单位加入到新的生产体系。各公司应该考虑是价值链的哪一环,怎么样跟其他的环节进行很好、很有效的合作。”他表示,以前是通过实体产品来了解这个世界,现在要通过新产品包括感应技术来了解这个新的世界。“每次系统更新都带来新的附加值,例如3D打印技术不仅仅改变数码世界,也会改变我们的实体世界。”

