



中国高科技产业整体“肌无力”

■ 本报记者 袁远

不久前,中科院院士、材料学家邹世昌一句:“中国集成电路芯片进口超过石油”,引起人们对于中国集成电路产业,乃至整个中国高科技产业的极大关注。邹世昌在海峡两岸集成电路产业合作发展论坛上指出,中国集成电路芯片80%依靠进口,在这方面消耗的外汇超过石油,已成为第一外汇消耗大户。

而事实上,不仅仅是在集成电路产业,中国的其他高科技产业也显现出了发展“肌无力”的症状。新加坡国立大学电气与计算机工程系教授葛树志指出,目前,中国仍鲜有类似谷歌、苹果这样的国际创新型大企业,中国高科技领域的发明专利绝大多数来源于外资企业。意大利国家研究委员会材料物理研究院终身研究员王宣也表示,中国科研成果虽然丰硕,但高科技产业还只处于起步阶段。莫非,真如郎咸平所言,中国的高科技只是一场幻象?

中国高科技产业只是幻象?

相关数据显示,中国目前是全球最大的电子制造产业基地。到2014年,中国手机产量将达到11.15亿部,占全球总产量的50%。中国笔记本电脑产量将达到3.28亿台,占到世界总产量的80%。

然而,电子制造的上游产业——中国集成电路产业在全球的份额却仍然远远落后于终端产品。来自全球领先的电子制造领域市场研究公司iSuppli的统计数据显示,到2015年,中国集成电路产业规模将占到全球集成电路产业的35%左右,这一数字比2010年只增长了3%。

一方面,手机、电脑等终端产品的制造环节不断向中国转移,另一方面,科技含量最高的中国集成电路产业占全球的份额增长却非常缓慢,这显示出中国高科技产业发展的尴尬现状。

郎咸平曾在《郎咸平26万字、名为《科幻——中国高新技术企业发展战略批判》》的书中断言:“中国根本就没有真正意义上的高科技,因此,中国也就没有真正意义上的高新技术企业”,“中国的高科技思维是中餐馆似的思维,也就是不讲工序、不讲纪律的思维”,“一个没有纪律的团队是根本无法成长为微软的”。

在郎咸平眼中,国内数得上号的高科技企业如清华紫光、方正、中关村(实际上是一间地产公司)以及大唐集团都是反面案例,唯一值得称道的仅中兴通讯一家。而联想更是成为其重点的批判对象。联想“国际化+多元化”的恢宏愿景,在郎咸平眼中不过是一连串的战略失误。

当然,批评总是容易的。郎咸平在该书中并没有为中国的高科技企业指出解决方案。

青黄不接的市场:

一流企业做山寨,三流企业定标准

半导体应用联盟副秘书长潘九堂分析认为,造成中国高科技产业不给力的首要原因是市场。潜规则和血腥竞争使得优秀公司很难利用中国本地市场完成原始积累。而在美国和日本高科技企业发展过程中,庞大的本地市场作为自留地和试验场,都发挥了重要的作用。

根据潘九堂观察,中国市场也可以分为全球化市场、山寨/草根市场和国内/本地垄断市场。进军全球化市场,一定是每个中国企业的梦想,

但由于欧美厂商间存在利益的关系和高门槛的限制,这只能成为一个长期努力的方向。毫无疑问,无论是对于中国电子制造商,还是中国IC设计企业,山寨/草根市场都提供了非常好的机会。但对于高科技公司来说,客户可以山寨,自己却不能山寨。打个简单的比方,“傻瓜相机”让用户很容易上手,却要求产品设计者“更聪明”。市场山寨化意味着谁都可以进入,同时也意味着竞争更激烈,山寨市场成长出高科技公司同样艰难。

而介于全球化市场和山寨/草根市场之间的国家/本地垄断市场,常常为本地企业提供中期成长的机会——例如,在中国软件产业中,比较成功的用友和金蝶就得益于中国财会制度的特殊性和政府的倾斜。

“但本应作为‘中国芯’根据地的国家标准市场,并未对其起到应有的推动作用。应该是‘一流企业定标准,二流企业卖技术,三流企业做产品’,我们却常常是‘一流二流企业做产品(给山寨/草根市场);三流企业定标准’,少数几家参与国家标准的优秀企业也是备受伤害。究其原因,不外是产业进程不明朗、标准制定不公开透明、利益分配部门化和关系化、潜规则盛行等等。”潘九堂说,“结果是,因为疲于应对这些潜规则,最优秀的本地企业不愿大力投入到本地标准。到目前为止,比较成功的‘中国芯’公司,几乎都是在MP3、MP4和手机等山寨/草根市场。而‘中国标准’的队伍里,除了少数优秀企业外,也充斥着不少‘能力一般但背景很强’的南郭先生,随着国家的资金、信心和时间被耗尽,本地标准也最终无疾而终,如此恶性循环,最终损害的是整个产业。”

高科技人才:乖张的孤独高手

其实,即使市场没有问题,在中国IC设计企业,迅速推出相应的产品也并非易事。因为芯片和系统都越来越复杂,需要一大群高手齐心协力地长期工作,来不得半点差错,否则产品的研发时间和成本都可能大大增加。这对企业的管理水平提出了较高的要求,对相关人才也是不小的挑战,因为高手往往极富个性,很难把他们的力量聚集在一起。

国内第一家收购台湾半导体公司的正威半导体公司董事长王斌告诉记者,在海外,顶尖高科技人才通常都戴着一副“金手铐”,即被公司用股票期权、奖金红利等手段苦心留在高层管理岗位上。一般来说,半导体界的尖端人才需要和公司绑定5年至7年,在此期间辞职红利则无法兑现,足见人才对这类企业的重要性。而中国到现在都没有制造出高端芯片,和这类人才极其匮乏密切相关。

如今,芯片和系统的升级研发通常需要一大群高手齐心协力,些许差错,都可能大大增加产品的研发时间和成本。用王斌的话来说,绝对是“刺刀见血”的事。而且高手总是极其“个善”的,如何让他们聚集起来,长期协同作战并不容易。

“和这帮高手过招,一点也不好玩!”王斌苦笑着对记者说。王斌带领的是一支名副其实的国际部队。他的技术、管理团队里有美国人、德国人、新加坡人……虽然这些人很多都是外籍华人,但长期的西方生活方式和文化的浸润,让他们的习惯和做派“千奇百怪”、众口难调。比如他的台湾同工,由于受日本等级森严的企业文化影

响,一定要大陆的下属在他抵达办公室前20分钟打开空调,奉上热茶,备好毛巾,这一要求让他的下属愤愤不平。

此外,比生活习惯更难关照到的,是“高手”们的精神世界。这些旅居海外多年的华人和纯粹的西方人一样,看重信仰,看重价值认同。如果没法让他们对共同的事业充分认同,看到这个产业在中国的希望,并唤起他们创造历史的热情和使命感,同样无法留住他们的心。

在正威半导体公司里,记者发现,几乎每一位团队高管都被冠以总裁的称谓,他们的办公室和董事长办公室完全“平起平坐”。

知识产权保护缺口:创新者的噩梦?

潘九堂认为,知识产权保护缺口也是导致中国高科技公司发展不畅的主要原因之一。知识产权,可以说是高科技产业最核心、最重要的财产。

“知识产权问题也是中国IC设计产业的痛。没有底线的模仿和抄袭,导致的结果常常是乱挖墙角、同类公司大量涌现和竞争惨烈,让创新者无利可图。一位IC设计公司的CEO告诉我,其团队辛辛苦苦花了3年,但一个民营老板在最后一关头私下花钱收买了他的半个团队,3个月后就推出了产品,让他傻了眼。”潘九堂说。而更早前则是臭名昭著的“汉芯事件”,拿了国家的巨额资助却涂改国外厂商的芯片来交差——这件事最终不了了之,开了一个非常危险的先例。

不过,对于知识产权保护之于高科技公司的价值,王斌却有着不同的看法:“很多西方人对中国高科技产业发展一直深怀恐惧,通过制造技术和知识壁垒阻碍中国高科技发展,是他们常用的伎俩。这也使得原本不少应该让人类共享的科技、文化成果,被他们以保护知识产权的名义,锁进了自家的保险箱。他们以为这样就可以永远将我们置于高科技产业链的最下游,而自己则可以每天一边打着高尔夫、喝着咖啡,一边赚取产业链上游的巨额利润。”

“其实,技术只是企业核心竞争力的一个方面,基于市场的核心技术很难被带走,轻易就能被偷走的技术,事实上也没有什么商业价值可言。而真正有商业头脑的企业家,完全可以控制

其技术的安全性,就好像商人都有保护私有财产的本能一样。”王斌对记者说。

在王斌看来,比保护知识产权更重要的,是创新一种别人无法“抄袭”的商业模式。已经逝去的“苹果教父”乔布斯,便是商业模式创新的典范,也是王斌最为认同的高科技企业企业家。“‘苹果’绝对不是一件单纯的产品,而是高科技产品与无处不在的服务的结合体。这种结合便诞生一个全新的商业模式。”王斌说。

Facebook创始人、CEO马克·扎克伯格曾指出,Facebook最重要的核心价值之一就是敢于承担风险。扎克伯格在他发表的公开信中说,“开发优秀产品意味着承担风险。这让人恐惧,迫使大多数公司对于冒险望而却步。但是,在瞬息万变的世界中,不愿冒险就注定失败。即使有时这意味着犯错。”

可见,在高科技领域,勇气和冒险精神是优秀人才的必备素质,没有只身闯进无人丛林的胆量,哪来一番别样的景致。

编后语:不难看出,中国高科技企业的困境,源于我们没有解决好市场公平竞争、管理规范化和知识产权保护等高科技产业的根基问题。因此,未来,想要走出中国高科技公司“肌无力”的困境,关键还要靠政府、产业界和企业共同努力,营造一个健康的产业环境。

潘九堂认为,当下流行的以“给钱、给政策”为核心的所谓产业扶持政策并不能够解决根本问题。民用高科技产业是高风险、高回报的产业,民间资本和市场会做出自己的选择,政府提供太多物质,尤其是资金支持并不合适。如果高科技企业还需要政府的补贴才能生存,如果高科技人才的住房和个人所得税还需要用普通老百姓的钱来补贴,这样的高科技企业,不要也罢。



⑤ 苗鸿冰V: 早市儿杂谈: 企业经营中有时候为了降低成本,会雇用比较廉价的劳动者,貌似成本降低了,但服务品质的下降,带给企业和品牌的伤害是致命的。特别在服务是绝对价值的第三产业,请不要让廉价毁了品牌。服务不等于伺候人,服务不等于谁都能做。只有享受过服务的人才有资格服务于他人,这绝不是玩笑! 对不?

⑥ 查立V: 【Instagram的启示】1) 创业551天,13人的团队以10亿美元被收购,这叫创业奇迹;2) 创始人当年拒绝被邀加入Facebook,现在还是被Facebook收于囊中,这叫命中注定;3) 创新一定发生在小公司里;4) 一个小应用照样可做成大事

业,用户体验和用户规模是关键;5) Facebook成年了,要靠拼钱收购稳固地盘。

⑦ 当代章鱼哥: 不折腾不重组: 国资委对运营商公益型国企改革悄然启动。正当四大运营商为完成KPI指标互相残杀时,国资委对其所制订的新的游戏规则在不经意间启程——四大运营商(包括广电网络公司)同岗同级别员工的基本工资实行统一标准,各地区运营商同岗位员工的绩效考核工资浮动范围不得超过30%,绩效占年收入不超过30%!

⑧ 冯仑 and 风马牛V: 冯仑: 钱是有腿、有性格的,也是有气味的。全球资金的80%是在美国和欧洲之间跑,20%往新

兴市场跑,这20%里的50%在中国。想要运作资金,想要懂得如何让别人支持你,让钱到你的公司创造效益,就得懂人心。钱心跟着人心走。全世界最聪明的人最终都是先研究人心和制度,反过来才能驾驭金钱。

⑨ caoz: 为什么类似instagram这样的轻公司在中国无法复制?(youtube,dropbox都是这个类型)第一,他们不需要做内容审核,在中国,他们的规模至少需要几百人审核内容;第二,云服务便捷,dropbox和instagram都是搭建在amazon基础上。第三,竞争环境好,在美国会被巨头收购,在中国会被巨头山寨。



微话题