

发力TO B业务 任正非详解华为5G时代打法

- 5G 时代,华为不会拓宽业务环境,主要是拓宽电子系统和软件计算系统在不同行业得到应用
- 华为联接的对象是机场、码头、煤矿、钢铁、汽车制造、飞机制造等企业
- 华为未来可以转让 5G 技术,但是永远不会再出售终端业务



●记者 李兴彩 ●编辑 全泽源

2月9日上午,华为创始人、CEO 任正非在山西太原出席“智能矿山创新实验室”揭牌仪式上表示,5G 时代,华为联接的对象是机场、码头、煤矿、钢铁、汽车制造、飞机制造等企业,华为在这些不熟悉领域的都成立了联合实验室,以便了解这些行业的需求。

让煤矿工人可以穿着西装工作

9日,由山西省人民政府、华为、晋能控股集团有限公司、山西云时代技术有限公司等单位联合成立的“智能矿山创新实验室”在山西太原揭牌。

华为要怎么改造煤矿?“让煤矿工人可以穿西装打领带地工作。”任正非在答记者问时表示,华为的电子系统能帮助煤炭行业实现“少人、无人、安全、高效”,让智能化采煤工作面减人60%,井工煤矿单班入井人数减少10%至20%,从而解决煤矿高效生产和安全生产的问题。

据悉,为拓展煤矿的业务,华为成立了煤矿军团。任正非介绍,智能矿山创新实验室已经有220位专家,其中53位是来自华为的电子技术专家,其他都是山西对煤炭行业比较了解的煤炭专家。

为何选择矿山作为突破口?任正非解释,中国有5300多个煤矿、2700多个金属矿,如果能把8000多个矿山做好,华为就有可能给全世界的矿山提供服务。选择山西省作为起点,则是因为山西省政府比华为还积极。“华为希望矿山走向无人化,这对加拿大、俄罗斯在北冰洋地区的矿山开采将有非常重大的意义。”

任正非介绍,煤炭(矿)是华为首次采用军团模式的业务,对于已经开启(5G)规模化应用的港口、码头等领域,未来是否实行“军团”模式要看需求,如果不需要就采用矩阵的业务模块模式。

TO B 和软件业务是重点

华为5G时代怎么打法?“在通讯业务上,华为以往联接千家万户,5G时代,华为

主要的联接对象是机场、码头、煤矿、钢铁、汽车制造、飞机制造等企业。”任正非如此定调华为新商业逻辑:5G时代,华为全力发力TO B业务。

“华为主要是拓宽电子系统和软件计算系统在不同行业得到应用。”对于华为未来的主航道,任正非介绍,华为不会拓宽业务环境,在5G应用上,不管是煤炭、钢铁还是码头,基础平台是一样的,华为的电子系统和软件系统能够为这些企业提供非常好的应用服务。

“微软不会造发动机,华为也不会去挖煤。”任正非用了一个形象的比喻,华为给煤矿提供服务,就像微软给航空发动机提供信息服务一样,是通过一个出色的服务模块。对于华为5G在TO B业务的巨大作用,任正非举例介绍,遇到雷暴天气或者各种问题导致机场全面混乱时,重新排廊桥的位置,人工一般需要4小时,华为大大缩短了机场调度时间,几秒钟就排好,而且每架飞机在跑道上的滑行时间节省了2分钟。

任正非强调,华为的5G技术和网络

支持了苹果iPhone12的进步,也证明了华为在柏林、慕尼黑、马德里、苏黎世、阿姆斯特丹、首尔、曼谷等地的5G网络是世界最好的5G网络。

不会出售终端业务

在剥离了荣耀后,华为将剥离其他终端业务的传言甚嚣尘上。在本次揭牌仪式上,多家媒体也关注,华为是否会进一步剥离其他业务或产品线?

“华为公司未来可以转让5G技术,但是永远不会再出售终端业务。”对此,任正非强调,终端不仅仅是手机,只要与人、与物有联接的都叫终端,比如用于汽车无人驾驶的激光雷达、超声波雷达,家庭应用的煤气表、水表、电视机、安全系统等,都是终端。

任正非说,剥离荣耀是为解决其上游的供应商和下游的渠道商问题,是在环境所迫的情况下所采取的行动。剥离之后,荣耀生产规模越大,就越挤压华为手机的空间,但华为理解供应商、渠道商和用户的需求,克己复礼,顺应潮流。

贵州茅台终止四项捐赠 积极股东主义初显威力

●记者 朱文彬 ●编辑 全泽源

2月9日,将是贵州茅台史上值得铭记的一天。一是因为贵州茅台再次创下历史新高,总市值首次站上3万亿元大关;二是贵州茅台做了一个具有标志性意义的决定。

2月9日晚间,贵州茅台发布公告,内容是公司董事会2021年第一次会议的内容,共有8个议案获得通过。其中第八项尤为特殊。

根据公告,贵州茅台终止以下四个捐赠事项:一是公司控股子公司贵州茅台酒销售有限公司向贵州省见义勇为基金会捐资200万元,二是公司向仁怀市人民政府捐资1200万元专项建设酒类火灾处置专业队,三是公司向仁怀市人民政府捐资2.6亿元专项建设茅台镇蛟龙1万吨生活污水处理厂,四是公司向习水县人民政府捐资不超过5.46亿元专项建设习水县习新大道建设工程。截至目前,贵州茅台未支付以上捐赠款项。

2020年11月27日,上海证券报刊发报道《中小股东质疑贵州茅台:捐赠逾8亿元 我同意了吗》,针对上述贵州茅台捐赠事项提出质疑,引起舆论关注。

文章提到,当前,进一步提升上市公司质量已经成为资本市场监管的首要任务。作为提升上市公司质量的核心内容之一,完善上市公司治理制度,强化保护投资者特别是中小股东利益,是构建有活力、有韧性的资本市场的最主要抓手。

在此背景下,积极股东主义在A股市场的兴起,对A股公司治理产生着深远意义。从成熟市场的经验看,积极股东主义在欧美等资本市场已有几十年的成熟经验,通过行使股东权利改善公司治理和提升价值,成功案例不少。

2个多月后,贵州茅台及时作出妥善回应,接纳了中小股东的谏言。正如“茅台时空”公众号撰文所言,这是“茅台一项值得称道的决策”,尊重中小股东诉求、审慎决策程序。“茅台此番取消相关捐赠议案,并非是对其公益责任与理想的否定,恰恰相反,是需要从制度层面,与股东一起培育共识的土壤与基础。从常识来看,国有企业决策,再修正,必有一个不算短的讨论与审批过程——对此,更多股民也报以了包容与正面的评价。”

贵州茅台被誉为“A股神话”,是价值投资的标杆。如今,贵州茅台在优化公司治理和提高上市公司质量方面,又做了一个具有标志性意义的决定。

周发展重夺 皖通科技董事会控制权

●记者 邱德坤 ●编辑 徐锐

时隔近1年,在内斗中胜出的周发展将重掌皖通科技。皖通科技2月9日晚公告称,根据当日召开的临时股东大会投票结果,周发展、周成栋、王夕众、刘瀚当选为公司非独立董事,同时李臻、甄峰、王辉、廖凯4人的董事职务被罢免。

皖通科技内斗始于2020年3月。彼时李臻等人先后提请召开董事会,罢免了周发展的董事长、董事等职务。随即内斗公开化并逐步分为两派,一方是由周发展主导的南方银谷及其一致行动人易增辉,另一方是西藏景源及其交集颇多的福建广聚等股东(未明确一致行动关系),这一方与此前掌控皖通科技董事会的李臻等人关系密切。

此前,周发展阵营在“暗战”博弈过程中一度处于劣势,西藏景源更是在“决战”前夕(本次股东大会召开前)频繁增持皖通科技股份,并以17.18%的持股比例成为皖通科技第一大股东。同时,西藏景源还提请皖通科技临时股东大会审议《关于公司起诉易增辉公司增资纠纷的议案》、《关于提请罢免易增辉第五届董事会非独立董事职务的议案》等多项议案。

再看本次临时股东大会,经股东投票表决后否决了《关于公司起诉易增辉公司增资纠纷的议案》、《安徽皖通科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员薪酬管理制度》、《关于提请罢免易增辉第五届董事会非独立董事职务的议案》、《关于选举陈翔炜为第五届董事会非独立董事的议案》、《关于提请选举王晟为第五届董事会非独立董事的议案》。由此可见,周发展阵营依靠单个议案表决结果的微弱优势在内斗中胜出,西藏景源相关计划未能成行。

据南方银谷相关人士告诉记者,新任董事会成员将以稳定皖通科技经营为主要任务,“毕竟公司当前的业绩不甚理想”。

皖通科技1月28日晚公告,公司预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润亏损1.3亿元至2.5亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损1.37亿元至2.57亿元,主要是因为公司经营受疫情影响,并且预计计提大额商誉减值准备。

不过,周发展阵营想要全面掌舵皖通科技仍有不小的阻力。在皖通科技董事会成员中,独董周艳此前参与提请罢免了周发展的董事长职务,独董李明发则是由西藏景源推选任职。

而截至2月4日,西藏景源已持有皖通科技17.18%的股权,是皖通科技第一大股东,并且福建广聚等未明确一致行动的股东也持有大量股份。在业内人士看来,皖通科技今后需要股东大会审议的事项,或将遭遇西藏景源一方的阻力。

对此,南方银谷上述人士称,未来还是希望与皖通科技其他股东保持沟通,希望一切以上市公司利益为出发点,“否则,皖通科技内斗持续,不利于公司发展,结果将是全盘皆输”。



纵横股份董事长 任斌

●记者 徐锐 ●编辑 祝建华

作为纵横股份的掌舵者,低调、内敛、富有学者气,是任斌带给外界的第一印象。不过,一旦聊起他的本行——工业无人机,任斌的“话匣子”随之打开,并通过形象的举例将专业、枯燥的技术知识通俗易懂地传递给听众。

“外界很关注工业无人机目前在各个行业领域应用到了哪个阶段,以期判断未来的发展空间。在我看来,工业无人机目前除在测绘与地理信息领域运用较为成熟外,在其他行业领域只是刚刚起步,还有很大的发展空间。如果以人的求学经历做比较的话,工业无人机在地理测绘领域的应用处于初高中生阶段,在其他领域目前都还处于幼儿园阶段,未来应用前景十分广阔。”纵横股份董事长任斌举例称。

厚积薄发 将实力化为竞争力

大海航行靠舵手。短短10年,从最初为航空项目提供验证试验的新兴企业,成长为工业无人机全产业链布局的细分领域龙头,纵横股份快速发展壮大的背后,由任斌领衔的核心研发团队功不可没。

任斌1990年毕业于清华大学空气动力学专业,曾从事高速空气动力学试验技术和非定常空气动力学研究,他早在1999年便开始

纵横股份任斌：精研工业无人机，赋能传统行业

从事无人机研发,对于纵横股份更是倾注了大量的精力和心血。

自2010年成立以来,纵横股份始终专注于工业无人机相关产品的研发、生产、销售及后服务,推动以垂直起降固定翼无人机为主的工业无人机应用。公司设立时,主要从事飞行与地面指控系统研发和销售,参与了AG600、海鸥300、Y-20、灵雀B、C919等重大航空项目验证试验;2015年在国内率先发布并量产垂直起降固定翼工业无人机,将“垂直起降固定翼无人机”这一新类别纳入工业无人机的范畴,拓宽了工业无人机的应用领域,改变了市场格局。

此后,纵横股份陆续推出多个系列的垂直起降固定翼无人机飞行平台,目前拥有七大系列产品,最大起飞重量涵盖6.8千克至105千克,航时在1小时至8小时不等,可搭载多样化的任务设备,能满足多种应用场景。“纵横股份自2012年启动垂直起降固定翼飞行平台的研究,研制了尾座式、倾转动力式、复合动力式等类型的近20种型号垂直起降固定翼飞行平台,积累了大量设计经验、飞行测试数据、产品制造经验,实现了将垂直起降固定翼无人机的研发周期从12个月以上缩短到6个月以内,理论设计指标与实际测试结果的偏差值小于10%。”任斌称。

研发创新是企业实现可持续发展的动力源。据任斌介绍,公司高度重视研发团队的建设,通过自主培养为主、结合外部引进的方式不断扩大人才储备,组建了一支高层次、专业化、结构合理的技术研发团队,建立了良好的鼓励创新和人才激励机制,从而为公司持续创新和发展提供保障。截至2020年6月30日,纵横股份共有研发人员103人,占员工总人数比例为22.59%,研发人员专业背景覆盖总体气动设计、结构强度设计等多个学科,多学科融合的人员配备满足了公司不同核心技术的研究需要。

如今,纵横股份已发展成为行业内少数同时布局无人机研发、核心零部件、整机制造、航飞服务、培训服务的厂商。公司构建了完善的软硬件产品体系,产品谱系完善,拥有

一体化的自主设计及生产能力,覆盖无人机飞行与地面指控系统研制、无人机系统研制、软件开发平台、无人机管控平台等环节。

“小小的无人机看似简单,但却是多种科学技术结合的产物,并且每一个技术成功实施的背后,都需要攻克众多难点。”任斌以一体化设计及集成技术(公司核心技术)举例称,该项技术难点主要在于如何实现结构重量、装载空间、气动性、传输带宽、能源等资源的高效利用,在确保系统发挥最大效能的同时,提高系统的完整性、兼容性和扩展性,并在成本控制、技术自主可控、多元化应用等方面具有优势。

在任斌看来,纵横股份通过覆盖无人机全产业链的业务布局,在实现飞行器性能最优化的同时,可以针对不同的应用场景快速形成合适的解决方案,从而满足行业客户多样化的应用需求,持续提升客户服务能力,这也是公司的市场竞争力所在。

前景广阔 拓展应用布局大市场

对于国内无人机产品,外界较为熟悉的是大疆创新及其多旋翼无人机产品。“多旋翼和垂直起降固定翼的无人机产品各有优势,公司选择垂直起降固定翼作为重点发展方向,也是深思熟虑的结果,如实现差异化竞争。我还要强调的是,公司在多旋翼无人机技术研发上不存在难点和壁垒。”任斌对记者表示。

根据相关报告,2019年我国工业无人机整机市场规模(按订单统计)为50.62亿元,其中垂直起降固定翼无人机整机市场规模为5.12亿元,占无人机整机市场规模比例为10.12%。2019年,纵横股份在国内工业无人机整机市场占比5.4%,位列第二;在国内垂直起降固定翼工业无人机整机市场占比53.8%,排名第一。

在业内人士看来,多旋翼和垂直起降固定翼无人机产品各具优缺点。多旋翼无人机结构简单,具备可垂直起降、可空中悬停、操作简单、性价比高等优势,但存在气动效率低(航时1小时内)、作业面积小、速度慢等劣势,未来会聚焦行业应用场景的精细化开发;