

华为吹响  
收复高端市场的号角

手机是目前华为三大核心业务之一。2003年,华为开始向手机通信领域拓展。早期,华为手机主要是为华为技术系统配套服务。2010年,华为收购美国资产的两桩并购交易流产,电信业面临行业天花板。作为一家B2B企业,华为决定转型,向B2C领域进军。不久,华为明确提出“云-管-端”发展战略。2014年,Mate7手机大卖,成为国产高端手机中的标志性产品,由此奠定了华为手机中高端品牌的基础。

赛迪智库信息化与软件产业研究所高级咨询师钟新龙告诉记者,基于定价策略、商业营销、产品侧重、品牌形象等因素考虑,一线手机厂商在长期市场发展中会孵化出一个有一定区隔度的子品牌,通常更侧重中低端手机市场线,母品牌则侧重于高端旗舰路线,如小米的子品牌红米、vivo的子品牌IQOO,OPPO的子品牌realme。

2013年12月,华为采用双品牌策略:拆分出荣耀品牌,定位中低端市场。2014年6月,华为荣耀发布全球首款八核4G Cat6手机荣耀6旗舰新品,受到关注。2017年,荣耀手机更是以4968万台销量和716亿元销售额,登顶中国互联网手机品牌Top1。

经过多年发展,华为逐步成长为全球第三大智能手机厂商,紧逼苹果、三星。2020年上半年,在600美元以上价位段的国内智能手机市场,华为以44.1%的份额略超苹果。

2019年5月至2020年8月,美国先后对华为实施多轮制裁,导致其在2020年9月15日后没有高端芯片供应。缺芯危机下,华为手机业务收入下滑,被迫于2020年11月“断臂求生”,卖掉荣耀。

“在芯片供应有限的情况下,华为只能采取断臂自救的方式,把一部分业务打包出售。一般来讲,大企业面临相关严峻危机时,都会考虑拆分的做法。华为这次拆分是不得不做出的选择。”钟新龙说。

出售后,华为不再持有新荣耀公司任何股份,线上的华为商城和线下的华为门店全面下架荣耀产品。新荣耀的供应链全面恢复,与包括高通、微软、三星、英特尔、联发科、AMD等在内的荣耀过去的供应商,完成了新供应协议的签署,全面恢复合作。

“在现行约束条件下,经过两年努力,华为交出了一张全新答卷。”钟新龙说,企业的发展可能会受到一些外在因素影响,但这不代表它会止步不前。逆境之下,企业应当竭尽所能,力争做到最好,而华为一直在砥砺前行。

钟新龙认为,当下Mate 50的推出,只是吹响了收复高端市场份额的号角,华为要想重新抢回高端市场份额,还需更多实用创新和引领性科技突破。

封锁打压带来阵痛  
但也在加速自主创新

“没有退路就是胜利之路。”这是2021年10月29日华为军团组建成立大会的主题。

当地时间2020年5月15日,美国商务部发布消息,计划升级对华为的管制措施,国外公司只要用美国技术、软件、设备等给华为生产芯片也将受到管制,必须先得到美国批准。一年前,美国将华为列入出口管制“实体清单”。

华为深圳总部有一幅寓意深刻的图。画面中央,一架弹痕累累的战斗机在空中奋力翱翔。在华为创始人任正非看来,美国打压下的华为,就像这架返航的飞机,“一边飞一边修,争取能够飞回来”。因为预先做了准备,他笃定,这架飞机的发动机和油箱还是好的。

“多年前,还是云淡风轻的季节,公司做出了极限生存的假设,预计有一天,所有美国的先进芯片和技术将不可获得,而华为仍将持续为客户服务。”2019年5月17日凌晨两点多,华为海思总裁何庭波在给员工们的公开信中写道:“为了这个以为永远不会发生的假设,数千海思儿女,走上了科技史上最悲壮的长征,为公司的生存打造‘备胎’。”

华为被逼到墙角,“备胎”一夜转“正”。何庭波说,今后的路,不会再有另一个十年来打造“备胎”然后再换胎了,缓冲区已经消失,每一个新产品一出生,将必须同步“科技自立”的方案。

从1991年成立ASIC设计中心,到2004年成立海思,再到2012年规划自有操作系统“鸿蒙”,华为一直在打造自己的“诺亚方舟”,保障供应链安全。最近十年,超8000亿元研究资金里,相当一部分被投入到“备

面对封锁打压,中国企业抗压前行寻求突破

华为逆境突围



延伸阅读

“面对外部技术封锁和打压,中国人发展科技事业的信心与意志从未动摇。外部环境越复杂,越能激发中华儿女团结一心、攻坚克难的斗志。”刘建丽说。

盾构机,应用于地铁、铁路、水利等基建和能源领域,被誉为“工程机械之王”。19世纪40年代,盾构工法及其掘进装备在西方诞生,随后在德国、法国、美国及日本等国不断发展成熟。我国在20世纪60年代也曾尝试自主研发掘进装备,但受限于基础工业薄弱、人才队伍缺乏等因素,国产化工作长期停滞。20世纪80年代末,随着北京、上海、广州等地大规模启动地铁建设,国外掘进装备及隧道施工技术不断涌入我国,受制于人的问题越发凸显。

“盾构机代表了一个国家高端装备技术水平,处于地下工程产业链核心地位。”铁建重工掘进机研究设计院副院长张帅坤告诉记者,铁建重工通过持续自主创新,用十余年时间打破国外垄断,成为全球行业领跑者。目前,以铁建重工为代表的国产品牌盾构机已占据全球三分之二的市场份额,盾构机从外国人的“印钞机”变成了中国人的“争气机”。

五轴数控机床,我国建设工业强国的重要工具,被称作“大国重器”。

“光洋集团对我国高端数控机床产业的主要贡献,可以概括为‘自主可控,替代进口’。”大连光洋科技集团董事长于德海介绍,作为国内唯一一家只配套国产数控系统的五

被外部环境逼出来的创新突围之路

轴联动数控机床制造企业,光洋集团掌握了从高端五轴联动数控机床到机床关键部件的自主知识产权和生产制造能力,可以自主地、不受限制地设计、制造、销售各类高端五轴机床及其关键部件产品。

“我们就是在封锁打压中一点一点熬出来的。”回顾企业自主创新历程,于德海说,20年前,他们需要购买两台数控机床,而国内企业没有能力生产,只得选择购买某发达国家的进口产品。没想到对方卖机床的前提是,必须接受一个附加条款:进口机床的安装地点、使用用途、加工对象均由其限定,任何变更都得经其批准,一旦我们自行移动机床,它就会自动锁死,沦为废铁。正是这段“屈辱”经历,逼出了创新突围之路。

“今天,我们比历史上任何时期都更接近、更有信心和能力实现中华民族伟大复兴的目标。实现科技强国梦想是大势所趋,任何打压都无法阻挡中国科技发展进步的步伐。”刘建丽分析,我国经济实力不断跃升带来的雄厚物质技术基础,有利于新技术快速迭代的巨大市场容量,规模与质量不断提升的人才队伍,市场主体不断增强的研发能力,无不为我们努力实现科技自立自强提供了坚实基础。

突破封锁,自主创新,从习惯性的追随转向开拓性的引领,实现更多的“从0到1”,我们一定会朝着建设世界科技强国目标不断迈进。

时隔两年,华为手机高端机型代表Mate系列终于迎来更新。仅1%的极低电量也能打电话,在无信号情况下可以利用北斗卫星通信、首发抗摔玻璃让手机不怕摔……近日,在超千万人围观的华为Mate 50系列发布会上,华为带来了多项领先“黑科技”。由于众所周知的原因,华为成为极少数还在2022年发布4G旗舰手机的厂商,但这丝毫不影响各界对于这款手机的关注。

一段时间以来,美国越来越多地采用各种非常规手段,遏制中国科技崛起,维护美国的技术霸权地位。华为受到的封锁打压,集中体现了中国企业在做大做强道路上不得不面对的风浪。面向未来,我们必须坚持主动作为和倒逼驱动相结合,全力做好科技创新这件关乎国运兴衰的大事。

胎”技术。“备胎”一词也因此被赋予全新含义,指关键时能替代外部供应、保障正常运行的自主技术。

长期以来,华为的服务器芯片业务被英特尔等西方厂家垄断。断供后,华为迅速开始大量生产自研的鲲鹏芯片补位,保障了华为云等业务发展。

“美国的封锁打压虽然给我国高科技产业发展带来阵痛,我国自主创新看起来道阻且长,但前途是光明的,封锁打压只会加速自主创新和国产替代进程。”中国社会科学院工业经济研究所研究员刘建丽分析,如果一直有国外产品可用,不到迫不得已,企业一般不会主动去做国产替代。美国要搞断供脱钩,国内厂商势必会顶上来,芯片厂商和设备厂商就有了发展机会。

“需要指出的是,我们的自主创新是开放环境下的创新,绝不是关起门来搞突破。纵观人类科学史,开放交流是探索科学前沿的关键路径,制造科技割裂只会阻碍全球科技进步。”刘建丽说。

如何参与  
新形势下的国际竞争

“美国遏制华为5G,从一个侧面反映了中国崛起对美国制定国际规则主导权的冲击。”清华大学国际关系研究院院长阎学通撰文称,近年来,中国与美国在技术上的差距呈现缩小趋势,在个别领域甚至超过美国。这难免使美国担心中国在技术创新上超过美国,因为中国创新能力超过美国则意味着中国综合国力将超越美国。

“一些中国企业之所以成为美国当局针对的目标,恰恰是因为它自身发展得足够快、足够好。这是中国在发展之后必然会遇到的问题。企业做大做强后,须在实战中学习如何更好参与新形势下的国际竞争。”中国社会科学院学部委员金碚告诉记者。

面对美国发动的对华“技术战”,要敢于善于运用国际规则维护国家主权、安全和发展利益,维护中国企业的合法权益。

2020年8月28日,商务部、科技部调整发布《中国禁止出口限制出口技术目录》,新增23项限制出口的技术条目,特别是针对美国欲收购TikTok的事件限制了部分信息技术的出口。2021年6月,《中华人民共和国反外国制裁法》公布实施,围绕反制裁、反干涉、反制长臂管辖等,充实应对挑战、防范风险的法律“工具箱”。

“在大国战略竞争日益激化的年代里,跨国供应链的运转和管理已经不再是一个纯粹的商业问题,而是一个重大的国际政治经济学问题。卖方在供应端掌握着生产型权力,买方在需求端掌握着消费型权力。我们完全可以利用供应端上游的相关企业对中国市场的渴望,来对冲美国的卖方权力。”中国人民大学国际关系学院教授李巍说。

最近,美国政府提议组成“芯片四方联盟”,以抑制中国大陆的半导体产业发展。但韩国政府认为,美国的建议不能完全接受。因为韩国企业在中国大陆设有关键设施,且中国大陆是世界上最大的半导体市场。

李巍分析,尽管美国在信息和通信技术产业的供需两端均对华施加了巨大压力,但随着中国经济的崛起,中国所掌握的技术反制能力和市场反制能力日益强大,特别是中国成长为一个巨大的买方,美国商界利益必将因为美国发动的“技术战”而蒙受巨大损失。他们会向美国当局施加压力,以避免政府的一意孤行对整个供应链体系产生灾难性的破坏作用。

美国政府对华为的断供,就招致了其国内的诸多反对。美国企业高通作为华为的核心供应商之一,之前便不断游说美国政府,呼吁其取消对华为出售芯片的限制。据美国波士顿咨询公司研究,长期来看,若美国完全禁止向华为等中国客户出售芯片,这种完全脱钩将使美国芯片厂商的收入减少37%,并使得其所占全球市场份额降低18%,对美国的全球半导体领导地位产生显著不利影响。

刘建丽分析,美国对高通等企业进入中国市场实施限制,意味着这些企业竞争力的受损,这恰恰为中国企业进入相关供应链体系、发展壮大自己提供了机会。

据中国纪检监察报



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:蓝峰 美编:马秀霞 组版:洛菁