

金立集团董事长刘立荣：

全面“全面屏”只是起点，5G才是智能手机高地



企业家语录

任何一次网络升级对于一个手机品牌来说，都是弯道超车的契机。5G时代看起来离我们还很遥远，但是在同行还在沉溺于4G的高速网络时代时，金立手机就已经先人一步布局5G时代的竞争。

——刘立荣

本报记者 许意强

“从2G到3G、4G，再到5G，网络的发展对于任何一家手机企业来说，都是重要契机和拐点。特别是在万物互联的5G时代，无论智能终端的形态发生怎样改变，人依然是中心，控制手机、汽车、家具、智能可穿戴设备等，在这种场景下，手机行业也将迎来巨大变革”。

日前，金立集团董事长兼总裁刘立荣在接受《中国企业报》记者采访时透露，如果2020年是5G元年，那么2021年5G手机用户规模将超过一亿。金立将成立5G专业研究院，深入研究5G终端以及业务发展，以个人移动终端为载体共建值得用户信赖的垂直生态系统。

“全面屏”的战役

党的十九大报告中提出，深化供给侧结构性改革当中，要推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。这无疑让刘立荣看到，已步入巨头之争的智能手机产业将迎来新的机遇。

2017年以来，智能手机产业竞争进入新的发展阶段，从过去的渠道战、广告战步入品牌战、技术战的新通道中。尤其是“全面屏”产品的出现，对于企业的技术创新能力、上游的供应链整合实力，以及下游的品牌和产品推广，是一场史无前例的系统竞争力考验。

早在2017年初，刘立荣就预测“全面屏”手机市场将会迎来一轮引爆，随着苹果、三星、华为、小米等企业新品的陆续推出，“全面屏”手机市场应声引爆。2017年11月，金立手机则对外宣布全面转型“全面屏”，一口气推出8款“全面屏”手机，价格覆盖999元—4399元的国产手机品牌的完整价格区间。

对于金立手机全面实施“全面屏”战略，刘立荣则有着自己的判断。

“这既是战略上的抢跑，也是倒逼整个企业的创新能力。因为‘全面全面屏’战略背后，不只是对金立手机的整合能力考验，还是对整个手机产业的供应链，乃至整个中国手机产业对上、下游资源的整合和承载力的

考验，成为手机企业在智能时代竞争的分水岭”。

可以看到，金立不只是突破“全面屏”手机的技术壁垒，完成对市场不同层次用户群体的全价位覆盖，实现技术创新与用户需求的精准对接，同时为了提升“全面屏”手机用户体验，金立还推出“全面屏”生态圈，已完成超过2000款常用APP适配，游戏适配超过1900款，并深度适配腾讯视频、爱奇艺、芒果TV等主流视频APP应用。

刘立荣表示，2017年只是第一代“全面屏”，2018年将开启第二代“全面屏”，预计还将有更多的技术创新和应用，金立主动布局，就是顺应消费升级、满足人们对于美好生活的追求。

提前抢占5G市场

智能手机市场经过近10年的高速增长，如今已开始触碰产业发展的天花板。而“全面屏”手机市场的引爆，已经演变成为一场“豪门”之战，承担着企业从量增到质涨的转型重担。

对于金立手机来说，“全面

全面屏”战略不只是一是要抢夺技术创新和产品迭代高点，更重要的是以差异化创新产品塑造金立手机品牌的全新形象。在刘立荣看来，更多的机会则是国家正在推动的5G战略，这将会给智能手机产业赋予新的动力和机会。

“5G时代看起来距离我们还很遥远，但是在同行还在沉溺于4G的高速网络时代时，金立手机就已经先人一步布局5G时代的竞争。”刘立荣表示，任何一次网络升级对于一个手机品牌来说，都是弯道超车的契机。如果2020年是5G元年，那么2021年5G手机用户规模将超过一亿。

近年来，面向5G时代的新技术、新产品、新模式已经开启，全产业链协同发展进一步成熟完善，并搭建跨行业合作平台，创造新的商业价值。不只是关系到网络运营商，还涉及手机等终端厂家。

在这样的行业背景下，金立给自己的定位是：致力于成为推动5G发展的重要力量，从终端产品到业务布局，构建垂直生态系统。

旗瀚科技副总经理吴乘跃：

坚持技术商业双创新，打造机器人生态平台

本报记者 李南 吴洁

最近五年来，国家持续出台一系列鼓励发展人工智能产业的方针政策指引，特别是党的十九大报告中明确提出要“推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合”，“促进我国产业迈向全球价值链中高端，培育若干世界级先进制造业集群”要求，为科技型企业指明了未来方向，增添了发展信心。

日前，旗瀚科技副总经理吴乘跃在接受《中国企业报》记者采访时表示，“这为旗瀚科技发展指明方向。未来我们将继续在促进创新创业、加大科技研发等多个领域积极发挥作用。通过积极参与打造以机器人为核心的开发者生态圈，以新技术推动传统行业的智能化升级。”

技术和商业双轮创新

“中国企业要从‘汗水型’走向‘智慧型’，必须要坚持技术创新和商业创新两条腿走路的策略。”吴乘跃表示，旗瀚科技的三宝机器人品牌从中国走向全世

界，靠的就是这样一条双向创新的道路支撑。

从2016年转型至今，旗瀚科技开创“平台机器人”这一服务机器人领域的全新品类，拥有200余项自主研发的技术专利。旗下的三宝机器人也在医疗、教育、商业连锁等行业领域广泛应用，并相继进入美国、英国、德国、法国、阿联酋等30多个国家和地区。

在技术创新上，三宝机器人充分融合语音识别和语义分析、人脸和图像识别、3D SLAM等前沿的人工智能技术。尤其在最新一代三宝金刚机器人身上，集成自主研发的基于多3D相机拼接的高速视觉SLAM技术、基于CNN的高速语义解析技术，以及首创“外轮毂电机+麦克纳姆轮”四轮底盘设计等200多项专利。

除了持续的技术创新，旗瀚科技还在不断推动商业模式创新。早期，旗瀚科技实施“机器人+百行百业”的开发模式，通过向全球开放机器人的技术标准和SDK，吸引各行业系统集成商、应用开发商进行二次开发，成功将三宝机器人品牌推进全球市场。

2018年，随着新一代三宝金刚机器人推出，旗瀚科技将打造“机器人劳务派遣团队”，面向不同需求的大型企业以及中小企业输出机器人智能化服务，以商业模式创新提升市场占有率。

如果说，技术创新提升旗瀚科技这样的中国制造企业出海底气，那么商业模式创新则使得旗瀚科技走上快速健康发展的新道路。

打造机器人生态平台

对于方兴未艾的全球机器人产业来说，服务机器人则是一个新兴的行业，只有上游的入门技术供应商，没有下游的运营商，导致这一行业很难真正发展起来。因此对于旗瀚科技来说，挑战就是机遇，而突破口则是从打造创新发展的生态平台开始。

旗瀚科技通过“机器人+百行百业”战略的实施，通过打造以机器人为核心的信息、技术共享平台，为下游运营商带来大量创新、创业的机遇。对此，吴乘跃举了一个例子：一家帮助传统银行向轻型化转型的解决方案

服务商，基于三宝小精灵机器人研发出一套“智慧银行”的解决方案，机器人在银行大堂管理十余种业务的分流，如存款、取款、转账、对公业务等。这家专注传统银行转型的初创企业，通过与旗瀚科技合作，目前已经和多家大型银行达成合作，业务覆盖全国十多个省市。

在生态平台的打造过程中，旗瀚科技多年来支持中国人工智能机器人产业联盟，并举办全国首届行业应用创新大赛，为参赛的中小型技术公司和创客提供硬件、技术、资金等多方位支持，让开发人员各展所长，基于三宝机器人设计具体的线下落地方案。

“以企业一己之力打造信息、技术共享平台，所能集结的学术资源、资本毕竟十分有限，也无力帮助下游企业解决融资难、技术突破难、吸引人才难等困境。”吴乘跃向记者表示，这个行业囊括从技术到应用，从软件到硬件的全面创新，如何推动产业链上下游资源的有效整合、利用，还需政府和社会各界力量的支持。



企业家语录

中国企业要从“汗水型”走向“智慧型”，必须要坚持技术创新和商业创新两条腿走路的策略。创新提升了旗瀚科技这样的中国制造企业出海的底气，使旗瀚科技走上了快速健康发展的道路。

——吴乘跃