



《办公自动化》与移动政务实验室 (mGov Lab China)
“下一代创新研究”微信公众号联合推出。

创新 2.0 与智慧生态城市
Innovation 2.0 & Smart Ecological City

创新 2.0 时代也是社会活力充分激发,用户创新、开放创新、大众创新、协同创新成为常态,创新涌现的时代。《办公自动化》杂志与移动政务实验室 (mGov Lab China) “下一代创新研究”微信公众号合作推出创新 2.0 与智慧生态城市专题,持续跟踪关注创新 2.0 时代智慧生态城市建设背景下产业发展、政府治理、环境建设、社会服务等各领域的创新转型机遇与实践。

以“互联网 + 创新 2.0” 引擎推动 IT 企业转型发展

——北京网络多媒体实验室 2016 年度学术委员会年会在京举办

Using the Engine of "Internet+ Innovation 2.0" Promoted the Transitional Development of IT Enterprises

北京网络多媒体实验室 2016 年度学术委员会年会 2016 年 1 月 15 日在京召开,陆首群、马俊如、周宏仁、李国杰、庄梓新、高新民、倪光南、宋玲、邓寿鹏、陈静、曲成义、王安耕、华平澜、俞慈声、马如山、钟义信、史美林等实验室学术委员会委员以首信公司为例,就如何以“互联网 + 创新 2.0”引擎推动传统 IT 企业转型发展进行了热烈讨论,颇有价值,现整理如下以飨读者。

北京网络多媒体实验室 2016 年度学术委员会年会会议记录

主题:北京网络多媒体实验室 2016 年度学术委员会年会

时间:2016 年 1 月 15 日上午

地点:辉煌时代大厦三层会议室

参加人员:

陆首群 北京网络多媒体实验室 (简称实验室) 主任,教授,中国开源软件联盟名誉主席

马俊如 实验室首席顾问,国际欧亚科学院院士,原国家外国专家局局长

周宏仁 实验室副主任、首席科学家,国家信息化专家咨询委员会 常务副主任

李国杰 实验室副主任,中国工程院院士

庄梓新 实验室副主任,北京市政府信息化顾问,北京电子学会副理事长

高新民 实验室委员,国家信息化专家咨询委员会委员,中国信息协会副会长,中国互联网协会常务副理事长

倪光南 实验室委员,中国工程院院士
 宋 玲 实验室委员,教授
 邓寿鹏 实验室委员,原国务院发展研究中心局长
 陈 静 实验室委员,国家信息化专家咨询委员会委员,中国人民银行参事,原中国人民银行科技司司长
 曲成义 实验室委员,航天科技集团 710 所科技委员
 王安耕 实验室委员,国家信息化专家咨询委员会委员,中国国际信托投资公司总工
 华平澜 实验室委员,原北京软件行业协会会长
 俞慈声 实验室委员,北京市信息化专家委员会执行副主任
 马如山 实验室委员,北京通信信息协会常务理事
 钟义信 实验室委员,美国纽约市科学院院士,原北京邮电大学副校长、教授
 史美林 实验室委员,清华大学计算机系教授

内容

庄梓新:首先由陆总讲一下,陆总讲完合影,然后请公司副总裁龚承亮进行汇报,今天的主题是请大家一起为首信新时期的五年规划进行评议。首先有请陆总致辞。

陆首群:各位专家、首信的朋友们,早上好!

北京网络多媒体实验室成立于 1998 年 10 月,到现在已经 17 年 3 个月。实验室学术委员会一共有专家委员 26 人,其中院士 9 人(包括中科院院士、工程院院士、欧亚科学院院士和美国的院士),国家信息化专家咨询委员会委员 7 人(包括 2 位副主任),其他都是资深教授、博士,是一个超强的智库。今天出席的专家有 20 人,占 80%,充分说明实验室学术委员会具有很大的凝聚力,各位专家具有非常强的责任心。

本次学术委员会的学术活动是听取首信公司的工作报告,专家们将对首信建设的重大工程项目和开发的高端服务业进行评议,对作为国企的首信如何深化改革、结构转型、发展方向提出建议。

大家知道,2016 年是“十三五”开局之年,我国经济继续下行,压力很大。去年 GDP 增速是 6.9%,我国的经济处在经济增长的换挡期、结构调整的阵痛期、新旧动能的转换期、前期强刺激政策的消化期。旧的动能是凯恩斯提出的生产要素驱动,即“三架马车”,新动能是由诺奖得主、经济学家索洛修正的全要素生产率(TFP),即提高效率和技术进步或创新驱动经济增长,为此要加大供给侧进行有效的结构性改革,去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板,

依靠创新,迎接挑战,摆脱经济下行压力,走出经济发展新常态。

“十八大”五中全会提出“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念。中央在群众创造的基础上提出“互联网+”,“双创”(大众创业、万众创新)等创新思想和创新方式。

前面一段时间我也做一个演讲,谈到的分享经济。“十八大”五中全会提出中国要发展分享经济,要促进经济转型进入新常态。分享经济也已经成为美国总统竞选辩论的一个焦点。分享的模式,实质上就是产权革命,是使用权高于支配权,使用而不拥有,其商业模式是以租代卖。我在报告中谈到分享经济有七种模式——开源模式、云计算模式、互联网企业经营模式(如阿里、脸谱、微信、Uber、Airbnb)、硅谷 1099 模式(雇佣千类专业人员)、应需临工模式、绿色共享模式(绿色能源、绿色环境)、金融领域的应用模式(股权众筹、P2P)。

互联网和深度信息技术(云物社移大智和深度信息技术)取得了很大发展,在工业社会物理空间之外构建了一个超越时代面向知识社会的虚拟空间,两个空间接触、作用、融合将对工业社会物理空间中传统方式产生重构、颠覆性创新效果。

对首信来说,在当前严峻复杂的环境下,结构改革恐怕也是第一要务,结构改革要依靠创新,据此把握好首信的发展方向,这是重点。一个企业是不是具有发展前景和竞争优势,一定要看企业创造的价值是否有助于企业的成长和发展。另外要看企业的产品和服务的结构改革调整是不是到位,产业方向要不要转型升级。第二要看能否培养、引进、凝聚、留住核心人才、企业精英。第三是看企业是不是开发和掌握了核心技术,并且与时俱进,构建了有效先进的管理模式。第四要看企业是否构建了价值链生态系统,苹果公司原总裁乔布斯说“今天的企业竞争,实质是企业生态系统的竞争”。

顺便说一下企业的生态系统,生态系统是企业探索求生发展的道路,很大程度上将转变企业的运营方式,生态系统是由企业及其创造或分配业务价值的关系所组成的复杂网络,并重新定义伙伴(企业、协作方、行业、用户、社区、政府、教育部门、资本金融机构等)间的新型合作关系(共同参与、互相合作、互相依赖、共享价值、共负责任)。

2016 年是结构调整年,企业处在第一线,国内外企业都在认真进行结构调整,如 IBM 2014 年转型为“认知解决方案和云平台”的公司。

龚承亮汇报首信工作。

庄梓新:下面请大家提意见。

倪光南:我参加了很多次会,首信是很有基础的。我有一个印象不一定对,整个业务比较散,公司一个业务做好就行了。现在的定位是首都信息化基础运营商,建议进一步选定细分领域,明确业务定位,把一件事情做精、做好。比如首信发放了 1600 万张医保卡,这在欧洲就是一个国家了。建议专题研究一下,医保卡是首信的竞争优势,要放到京津冀一体化背景下考虑,充分利用 1600 万持卡人的消费、卫生健康数据,结合互联网+创新 2.0 核心引擎,挖掘新的业务形态,把企业做大、做强。

我建议首信把自己最好的业务梳理一下,选取在行业里领先的两个方向进行突破,电子信息行业就是老大有饭吃,老二还可以,老三就很难受了。选定后,可以进行专题评议,我愿意参加评议,并希望首信将来在这个领域做领头羊。

庄梓新:在倪院士基础上我补充一点,今年的工作报告内容很多,但是显得散,建议突出首信的独特优势。想当年我从深圳回来,陆总组织我们几个人,做了个软课题,内容是北京如何建设一个统一的、公共的信息化平台,基于专网。当时整个国家没有这个概念,国家信心化领导小组发了一个全国电子政务的发展提纲,规划里面第一次指出来要搞政务专网,这是北京的机遇。

前一段时间我有幸参与了北京“十三五”基础设施规划的讨论,北京政务现在有三张网,第一个网是电子政务有线专网,第二个网基于 TD-LTE 的无线数据专网,第三个网就是基于窄带的数字集群。“十三五”基础设施规划不能还是过去的概念,应该是一体化政务专网,以光纤为基础,4G、4.5G 和 WIFI 作为延伸,加上数字集群,参会的都赞成。

讨论的时候,工信部的规划所所长说,无线电管理局原来给北京的频段资源 1.4G 就是支持应急通信,几轮讨论下来,最后形成终稿大家都是这个意见。后来我跟潘峰一起开会,征求他的意见,他完全同意。一体化政务专网应该是首信“十三五”的一个重头戏。而且 1.4G 就是拿来支撑应急专网的建设。如果把这个旗举起来,首信“十三五”无须那么多,但是该做的要做,需要有几个重点。这几个重点应该是首信独特的优势,政务专网搞得那么高,我记得 2010 年十年验收的时候,老高是专家组组长,多少委办局在那里应战。所以我觉得一体化的政务专网应该是首信“十三五”的重头戏,而且京津冀一体化,珠三角一体化,或者是那里的一体化一个非常重要的前提是基础设施的一体化,

再加上原来北京市经信委童主任,现在是河北工信厅副厅长,去年他就提出来。所以我觉得一体化的政务专网结合了有线、无线、集群,形成首信一个拳头,首信应该在北京进行很好的覆盖,这个覆盖不仅支撑了“十三五”,而且可为 2022 年的冬奥做好前期准备,冬奥会一开何止十多万数据用户,需求迫切,应用重要,而且据我知道,潘峰举双手赞成。

在“十三五”信息基础设施规划终稿里,完全汲取了这个精神。建议适当的展开的同时,一定要把首信的独特优势体现得更加鲜明。如果撇开首信独特的、整体的优势,跟竞争对手去拼价格,这不是首信的优势。

王安耕:因为刚才讲的首信去年这些重点项目基本上都经过我评审,因为按规定超过这个数额要经过专家评审,有的项目评审 2-3 次才通过。

我感到首信还没有凝练出的核心竞争力和核心优势,做了很多项目,但是这些项目的共性何在,发展方向何在,缺少进一步的提高。所以尽管实施了很多项目,别人感到罗列了一堆,这样对凝练整个公司的发展愿景就很难。

我觉得从刚才讲的来看,包括我审核首信那么多的项目里面发现的问题和讨论的过程,我觉得首信应该定位在高端业务的供应商。高端业务主要是服务业务,不是设备供应,首信做设备供应可以,但不是主要的竞争力。而现在这个基本上,刚才讲的新常态是供应过剩,设备部分是供应过剩里面最明显的一块,服务这一块是我国的短板。实际上首信这十年来主要的成功是在服务,而且是在高端服务上。用现在的话来是政务和商务的结合你做得好,比如说刚才讲的社保,社保出钱一方是政务,这个项目就是社保报。但是执行的业务实际上是医院,你夹在中间,但是不管这个项目整个系统的设计、实施都能够做到这样的程度是非常不容易的,不是纯粹的政府内部的办公自动化,也不是一个纯粹的商业性。但是政务和商业相结合的系统,你做得比较好,比较有经验。而这就是所谓现在的 PPP 模式,现在的 PPP 模式的理解和定义我觉得有很多偏差。

在这种情况下,你能够有竞争力的一定是在高端,高端何在?我觉得首先第一是可靠。政府项目搞得这么大,一个不可靠,大家心中打鼓的东西,那个东西政府部门也不敢要,专家评审的时候也不敢放行,放行将来如果出了毛病谁承担责任?首信经过十年的奋斗,我觉得有一定的竞争,但还不够。但是不管怎么样有一定的竞争。如果要偏向纯粹的商业,你肯定做不过那些商业公司,你要跟阿里拼价

格绝对是没门,再发多少力也没用。反过来眼睛盯着政府的,这个业务永远是够的。

我觉得现在影响首信发展的最重要的是缺少高端人才,我说的高端人才不仅仅是在执行层的上管理和技术,这样的人才首信一点都不缺。社保这个项目做的那么成功,是在这个层次上有很深的功底,能把这么负责的事情做的成功,基本上没什么逃兵。但是网络这个绝对不够,如果是这样引不起政府高层的注意,第二没办法发展,动不出这个脑筋来,等着别人来推着你发展,这个概率太小。所以一定要鉴于这两者之间的高端人才,既懂技术又懂管理,还懂创新,在新的模式下如何寻找中一种发挥优势的又能够行之有效的一套做法。我觉得这些项目谈下来,基本首信没往这方面考虑,讨论不起来,因为来的基本上是在执行层面的技术人员,只能理解,理解完之后化为一个执行的动作。这个在初期设定方向的时候,这样绝对是不够的。

下面我说几个项目里面碰到的问题:

社保这个项目是极其重大,重大不在于现在做的项目多少钱,最后好像是 6000 万。这个项目我可以保证是所有全民关注的可以排到第二位的,最近楼继伟写的那篇文章引起轩然大波,因为社保、医保超支了,多交钱,这个事怎么能这样干呢。这样干最后老百姓不满意,这件事也做不好。因为漏洞堵不住,最后再有多少钱无非是增长漏洞的窟窿。现在是第一步卡住重复开药,但是进一步把医保里面沉淀下来的这些数据拿出来做大数据分析,提高全民的健康水平,合理控制不合理开支、不合规开支,这个东西有多少潜力,谁也不动脑筋,这个部长胡说八道就是要多交钱,这个东西怎么可以。但是原来有一个巨大的问题,技术很困难,原来的社保系统是每开一次药,马上要支付钱,不然医院不干。目前是在支付后面进行分析,在前台 OLAP 的环境下做后台分析是技术上的矛盾,但是现在这个项目做完之后,后台实际上做了一个可以供分析用的,面向主体的数据。实际上我看下来,首信方案审查下来是这样的,所以我一直在想只要这个项目成功运营,基本成熟,我和俞慈声讲一定要给市长写一封信,一定要面向后台主体的大数据,真的是大数据,1600 万人,全世界有健康方面这么完善的数据有几家。刚才讲一个欧洲国家再先进,但人口就这么多,拿着这些数据来分析,不仅控制开支,而且可以提高全民的健康水平。多大的一个题目?原来没有技术条件,OLAP 想做确实做不了,不能影响社保开支,现在这个系统

做完就可以做。但是我觉得没有这个思路就没有名望,没有这个思路就没有高层领导的关注,没有这个思路将来全国谁来理你,谁知道你做得好。所以我建议一定要有这样的思路,一定要有这样的人才,懂政务、懂业务,配合卫计委、专家委做好,这种名声比你把价格从 100 元钱降到 95 元钱要有用的多。

陆首群:我和刘澎到京东去审查,他是把 Facebook 的大数据拿过来,结合自己进行改造,处理结构和非结构化的混合数据,效果很好。我问他们领头的人才有什么背景?京东的 CTO 是张晨,他是从雅虎过来的,大数据的总监是 Google 过来的,云计算的总监是从 IBM 过来的,三个领头人都是博士出身。

王安耕:除了这个还要有高端的医疗专家,这个开过最高级的专科医生,没有他们的支持你是做不成的。

陆首群:Uber 搞得很成功,就是因为有战备格局,采用大数据处理,在中国从失败走向成功。

王安耕:首信应该动脑筋,怎么引进、怎么自己培养,怎么来创造气氛往这个方向发展。

第二是做好两张卡,最后的意见是先试点,先把老年券改成卡,因为老年券实在是天怒人怨,老百姓拿着没有说好的,至少做成卡解决了券的先天性不足。但是最近有幸碰到有人在商店用老年卡,我就征求了一下意见,反响不好,因为网络信号不好,支付有问题。这个项目仅政府单独做不行,投资太小。民政局希望把券办成卡,除了海淀试点之外其他都不会批,要寻找一种新的模式,按照现在的说法就是要寻找一种 PPP 模式,想让政府发一张卡用得门都没有,如果下面的养老卡还是民政局这样报上来的,专家委绝对不会让过。所以一定要寻找一个 PPP 模式,比如说首先跟银行合作,两卡合一,甚至这张卡印的时候可以印成养老卡,同时是某一个银行的银行卡。这有什么难的,也不妨碍民政出名,但是利用银行已有的资源完全可以,独立发绝对不行。然后这个事有人来操办,来操办 PPP 带来的附加值。

第三社区,刚才汇报里面给我一个很深的印象,首信还没找到社区新的增长点,打算做什么,现在走了第一步,把政府要做的事情放到一个平台,这是首信拿到这个项目依据。社区里面老百姓欢迎的业务,没有公共服务,谁会关心?这个要有人来操办,要动脑筋,去全国、全世界看看,然后根据首信的经验去提炼,到处去游说,初步形成一个方案到处去宣传这个东西,试点几个,无伤大雅又能见效的

东西,慢慢这个事滚动就发生了效益。这个事没人干,做一个平台然后多少加在一起就完事,我告诉你就等着死吧。

第四通州,通州这件事我已经听了若干次汇报了,现在谁都不知道怎么办,只是中央有一个指示,都要搬到通州区,搬过去了基本的办公条件总要有吧,因此通州哪个地方需要起来一个能够支撑日常办公的东西,现在大家就在那儿做这个事。这个事当然是要做,但是后面留了一堆的问题,他和六里桥是什么关系,其他所有的公共服务平台什么样的关系,一堆的问题没人来回答。你不能指望现在谁来给你回答,然后你来做一个方案,最后你就中标。你要有人、要去想这件事情,鼓吹这件事情,最后你的想法被采纳,你就具有天然优势。结果你没有,前期更高一级的东西没有这个人才、没有这个声音,就等着人家七弄八弄也不一定好,最后拿出一个东西也去投标,但是你没有竞争力。其实你有很多很好的这方面的经验,因为你在专网、云平台已经做了任务,你已经有非常好的第一手资料,没有人去商量、研究这个事。所以我觉得现在首信最缺乏是在现行的业务到未来发展中间的那一层,是被人牵着鼻子走,那永远整合不起来,永远不能建立这种能力,我建议集中力量在今后几年中来解决这个问题。

李国杰:王安耕老师因为是在第一线,每项都说的很清楚。我讲一点宏观的,隔靴搔痒,对首信可能没有太多指导意见。

首信现在做了很多政府和老百姓之间联系的服务,现在最需要解决的是提高政府和老百姓之间联系的服务效率,很多地方都在做,但效果不是很好。有一个数据可以跟大家分享一下,我一直在注意 O2O 做 3W 的,搞了一个数据公开、数据开放的一个实验室、一个委员会,联合了好几个机构,从 2013 年开始,2014 年全世界数据开放的晴雨表,第一次统计了 77 个国家,中国排在第 61 位,印度、俄罗斯、巴西、南非都在我国前面。去年 6 月份,2015 年新的行业进步,这些国家还是在我国前面。我国政府对老百姓通过数据公开做服务,这方面基本上没怎么做。应该说我国提了很多,但是各个省去看,好像没有,仅仅靠政府的数据公开变成一个大数据分析来做是需要数据的,数据需要授权、需要做,医疗数据可以做分析这是需要有授权,有一套体系,如果没有授权不敢做。我觉得这个事情首信可以考虑一下。

因为我国的数据应用,首信一直有医保卡的基础,把这个事情做好可以带头,别的地方政府政务公开知道怎么

做。现在的情况是各个省市大数据搞了,但是大数据怎么真正为老百姓服务,政务公开到哪一级,透明到什么程度,一般都不清晰。我觉得首信这方面可以做一个样板,给大家带个头儿。

第二件事跟信息消费有关的,今年是 80 多亿元,明年 90 多亿元,但在中国整个信息消费中,大概将近一半是手机话费,还有 30%多是卖设备,真正属于信息消费的 10%都不到。我们总觉得我国信息化还不错,巴西信息消费是 80%,我国预计 2020 年能赶上现在的巴西,要比巴西落后五年。我觉得首信要琢磨怎么让老百姓花钱来为信息消费买单。不掏钱的那些平台都是虚的,他没有花,也没有真正好的服务,这就叫信用消费。我国现在有一个毛病,制造业都不要,谁也搞不起来,一定要突破这个瓶颈,一定要让老百姓来花钱买你的服务。

至于说到物联网没有专网的事,这个事一直有争议,首信写的“十三五”规划也在谈这个事,过去做物联网没做到“联”字,就是一个固网,没有说在互联网上还有一个公共管理的物联专网,物联网是竖的,一个个小的柱子、烟囱,有人说这就是物联网,实际上是有问题的。当年电气化的时候每个公司发电,每个公司都搞了,搞了以后就发现成本太高,西方可以提供电力服务,电力公司慢慢搞了电子平台,是一样的。现在各家机构搞可以,但是搞到程度一定有需求,但是也不能完成用现在的互联网来做的,因此有实施的要求、安全性的要求。因为我国在原来的互联网上已经落后了,如果在物联网找到机会就将是一个很大的机会。现在包括可穿戴等都跟物联网有很大关系。

周宏仁:让我讲就讲的坦率一点,多有点得罪。

总的我感觉首信做了大量的工作,很辛苦,也有成绩。刚才陆总讲了,首先是 1998 年 10 月成立,成立的时候北京有几个首信,全国有几个首信?现在呢?快 20 年了,能够跟首信竞争的北京有多少、全国有多少,可以看出首信的竞争优势是很严峻的问题。我觉得问题出在什么地方呢?就是必须要看到信息化的形势变了,而且这个形势最近几年急剧的变化,如果说首信还是按照当时成立时候的定位,今天再这样走下去要走死了。虽然首信干了很多活儿,拼命干,但是我觉得首信的效益其实并不好。到现在为止,销售额不到 10 亿人民币,现在全国的 IT 市场有多大,在里面占有多少。我觉得现在每年全国的 IT 市场少说是几千个亿,一个二十年的企业我觉得不理想,不能满足于眼前。

问题在什么地方?我觉得首先要进行转型,如果不转型

的话,刚才已经看到,2013-2014年基本是零增长,2014年-2015年经过努力有点上去,但是龚总在汇报里面讲到非常艰难,竞争非常激烈。我觉得竞争之所以非常激烈,就是你没有用你的优势去比人家的劣势,而等于是同质竞争,同质竞争当然很累、很苦。

所以我的建议,首先可能要考虑转型的问题。转型有三个方向:第一个方向首信在空间上要进行转型,不能把自己定位为是一个首都的公司,要把自己定位成一个中国的公司或者是全球的公司,要朝着这个目标去发展。空间上,我看今天的介绍“十三五”的规划基本上是立足全国市场,这个有一个很大的问题在什么地方,你已经有的成果要进行产品化、要进行商品化。现在定制软件的时代已经过去了,现在都是APP,有小APP,有大APP,我为什么不把自己的成果做成大APP,全国任何一个省市拿过去可以马上做起来,这样你做一个产品可能会赚到一万个产品的钱,不这样做不亏了吗。所以我觉得从空间上一定要转变观念。

第二从业务上,如果还是盯在电子政务我觉得也会死掉。我觉得电子政务起引领作用的时候已经过去了,过去从朱镕基同志政府先行,带动国民经济和社会的发展,十年,这个时代过去了。我们看的很明显,现在全球信息化的热点不在电子政务上,当然我不是说电子政务不要了,电子政务也需要。但是企业如果盯在电子政务上是赚不了钱的,最后可能就会死掉了。但是电子政务北京市场还要抓住,从战略上要腾出一些空间来关注新的热点,看新热点是什么,第一是信息的社会化。构建新的信息系统,跟现在的概念完全不一样,是在全社会范围里面进行全局性的构思和思考,当然这跟北京的定位有关系,北京也要做全局性的思考,而不是一个个去做。如果还是一个一个去做,将会很被动;第二就是信息化的分层化,基本上所有的物都是靠信息化去发展,产品的计算机化,物和物的联网是一个大的层面;另外,移动的发展也是一个大的层面。市场在哪里?就在这两块,如果两块没有首信什么的话你肯定是被边缘化了。所以我建议电子政务还要继续做下去,但是对于发展信息化大的转型必须要抓住。

比如5G,5G最核心的目标是冲着物联网去的,冲着物联网本身物要进行联网才强,所以物的改造是一个大的问题。当前中国经济进入新常态以后,其实主要矛盾不在电子商务,也不在互联网金融,而在制造业,中国的制造业如果不改造,中国的企业永远起不来。你不要看工业4.0等没有用,一定也不解决中国的当前问题。其实这一块市场是

极大的,作为一个IT企业是不能够忽视的。

第三是首信的机制,首信作为一个国企,在体制机制上有哪些需要改造的地方,我觉得如果不改造可能就没有竞争力了。现在BAT发展的很好,BAT都不是国营企业,现在员工在底层工资都几百万,中层干部都是百万级的。

陆首群:也有人说BAT的时代已经过去了,现在正在走向死亡。

周宏仁:关键是你自己有没有竞争力。我的意思说如果这些跟不上,你首先是集聚不了人才的,优秀人才不会到你这里来,所以刚才有好几位专家讲了,倪院士也讲人才,就是高端人才。如果说首信的体制机制不改造,工资水平不能够把领先人才吸引过来,不说超过别人,起码是一样,首信将很艰难,原因不是国企的人笨,而是这个体制机制把他管得死死的。

总的来说,希望首信越做越好,市场这么大,总要占住1%、2%的市场份额。

高新民:首先感谢首信和陆总,给我这么好的机会,还有庄总和各位领导来参加这个活动,一方面听听首信发展的最新情况,我觉得对我来讲更有价值是能够见那么多好朋友,创造这么一个机会。很多老朋友很长时间都没见了。

刚才几位专家对首信提了很高的要求,但是我觉得现在首先要分析一下,形势发生了很大的变化,这个变化一个从好的方法讲,信息化,最近互联网很热,有很多机会。现在政府确实也很重视,包括电子政务现在也发生了很多变化,政府的投入,信息化和电子政务从来没有像这一二年出那么多文件,领导的讲话都强调了它的重要性、战略意义等。现在老百姓也被忽悠起来的,连我夫人也在问,互联网有那么神奇吗,颠覆性的。这是很好的现象。

但是不好的,对企业来讲,我认为首信是一个传统的IT企业,所有的传统IT企业(包括IBM)的危机感是非常强的。IBM说自己不转型就死掉的,而且确实在进行转型,原来靠大型机、中间件,现在像银行这种大客户的小型机都不做了。微软也是,微软前几年认识非常好,现在云计算在美国占了一席之地,列在第三位;在中国是跟世纪互联合作。思科也是传统IT企业,也在经历转型。

苹果早就转型的,原来是IT做硬件的,现在转型做已经是互联网的老大了。

陆首群:有人说将来美国的互联网高端和印度的互联网低端结合起来可能遏制中国互联网的发展,印度的网民年增1千万,中国网民最高年增800多万。

高新民:中国IT行业也是两大块,一大块是新兴互联网企业,一大块是传统的IT,现在浪潮好一点,有硬件、云计算,都在推。华为是不一样,华为有硬件,而且在互联网上做了很多工作,特别是在移动终端上。真正风光的就是这些互联网企业,风光什么呢?我认为很大的投入是股市支撑的,美国人跟我讲看不懂美国的股市,为什么Intel做跟芯片、硬件有关系的市值上不去,我国的资本投入、人才的集中度、竞争的激烈性都比他们强,为什么Facebook那么风光,苹果也是这样的,他也看不懂。这个东西是不是一个长久的现象是不是对整个经济,特别是高技术发展现在还是有争论的。长久来看,那些靠商业模式、B2C模式,包括美国也是这样的。我到Facebook去看,Facebook的文化真的是互联网文化,那么大一个有钱的新建了一个办公室,就跟大破车间一样。而且Facebook的老总扎克伯格没有办公室,都跟大家一样是在车间里面,就是一个隔断。

陆首群:IBM也是一样。

高新民:完全是标准匹配,都是一样的。Facebook在大车间里面就一个桌子,在中间一点,桌子大小完全一样,旁边有几个会议室是封闭的,但是Facebook的董事会成员开会也在大车间里面,只不过是间小房,是玻璃的,外面可以看到在讨论、在开会,是这种文化。就是大家很平等、鼓励创新。

我说扎克伯格办公室和别人有什么不一样,就是他的办公室多了一个牌子,上面是Facebook几个字,这就是他的办公室了,他每天都来。他做什么呢?副总接待我说,现在做的东西说老实话就是现在百度在做的,像深度学习、AR、DR、工业互联网等。当然跟Google还不一样,Google做无人驾驶汽车、可穿戴设备,Facebook完全没做这个东西。

我就问他们,连一个研究院都没有,全部在产品上,像这种东西我也看不懂,就是有钱。国内的情况基本上也是这样的。但是这个问题说它什么意思,像首信在这样的环境下确实要考虑怎么做的问题,就是转型,首先要考虑互联网的背景,这个背景对我们的冲击太大,无论是做政府,还是商业、医保。具体讲我有三点想法:

首先,优势做电子政务,电子政务本真是做B2B的这个B不是企业,是机构,不太擅长做C,要做B2B的擅长转到B2C,这个需要企业转型,这个需要吸引人。还有一种是跟别人合作,现在定位是运营商,这个放在前几年是有戏的,现在传统企业做不了。他们在战略上选择跟阿里合作,现在北京网归神州数码做了。

神州数码是挖了阿里的人,但是前台是用这个,后台神

舟数码还在做这个。我就说在B2C可能要考虑在战略上怎么联手,或者是挖人,或者是跟其他的机构做一些战略合作;

第二,首信现在应该与商业互联网企业合作,包括BAT在内,他们擅长B2C,B2B门还没找到。首先,首信在政府B2G这一块是有经验的,包括从基础开始。其实也要去把B2B这块适当扩展到为企业,刚刚讲首信云商,把这块拓展起来,就形成相对的优势。这方面要加强力量探索,包括商业模式;

第三,现在北京为了疏解非首都核心功能,总书记倡导搞京津冀协同发展,前一段我去石家庄第一次开了联席会议,这个东西放进去了。昨天国家信息中心找我,发改委地区司和国务院专门设了一个京津冀协同办公室,任务就是为了支撑京津冀一体化的信息化,要建设一个整体性的信息化平台,由国家信息中心进行实施。我觉得这个平台应该由北京来实施,首信可以去找国家信息中心,进行合作、帮他们出方案。京津冀一体化是大事情,信息化要一体化,北京应该牵头,领着天津、河北一起干。

庄梓新:这是非常重要的事情。

高新民:但是现在刚刚开始,要抓住,这是一个大事情。

陆首群:首信要跟阿里合作,我可以牵线;跟国家信息中心合作,可以请周主任、高主任牵线。跟中国科学院合作,可以找李院士。

李国杰:雾霾的预报可与曙光合作,曙光在做全国的雾霾预报,有些地方的雾霾预报已经有提前十天的了。

陈静:刚才听龚总的报告很亲切,我曾经在首信工作过九年,确实很不容易。现在经济新常态的情况下,龚总在总结过去经验教训的情况下要进一步转型、进一步吸引人才。其中一个很重要的问题不是他不努力,是客观环境定的。有两条:是为北京市政府电子政务服务的,他的日子过的很滋润。第二香港上市,到现在为止每年有4亿的现金不知道怎么花。所以日子过得很好,所以优势就变成了劣势,没有危机感,没有凤凰涅槃的决心,那是不行的。涉及到“十三五”期间首信的大发展确实要转型发展、深化改革,放在首位,这里面人才是关键。原来多次提过这个事,首信的视野比较窄,围着北京市政府转,每年拿商业服务费,收入占60%多。同时要适应形势的要求,这里面的核心问题是人才,刚才周主任讲的我非常同意,包括国内外企业的交流、国际交流培训。因为好事和坏事是相关联,龚总讲已经到紧迫的时候了,重要的投标都没有中标,应该说首信是北京市的亲儿子没有中标,而是干儿子中标了,所以竞争非常激烈。

第二要深化国企企业的奖励机制、人员激励机制改革,这就涉及到整个首信的发展。

咱们从学术委员会的角度提点意见:

一是要高度重视用互联网的应用;

二是大数据、云计算开展基础上的落地应用;

三是京津冀一体化发展重要地区。高素质人才,大数据的总体设计,在政府支持下拿出办法来很重要。要解决好总体规划,梳理好标准,京津冀一体化信息化是一体化的,是历史机遇,同时也是首信发展的很重要的历史责任。

马俊如:今天听了首信的报告和各位专家的点评,我刚才了解了一下,首信也有 20 年的历史,是一个市场中闯荡了 20 年的企业,也有一定的社会知名度的企业,也划定了自己的范围和方向,我刚才看了定位在智慧城市服务信息服务的运营商,这个定位也是可以的。关键问题是“十三五”规划,今天没有对“十三五”规划设想展开说。

可以换一种方式来思考这个发展思路,首信的战略定位我认为可以的,定位为智慧城市信息服务的运营商,看起来是非常有前途的。后面如何实施要有一套策略,我觉得要换一个思路,刚才各位嘉宾提到的,现在是全球化发展的时代,特别是以创新驱动为全球引领发展的时代,在这样一个时代里面怎么在实施策略如何体现这个战略目标,优势的地方,比方说前期做的社保医疗等方面,首信已占领了一个位置,这是看家本领,也有一定的地位。

我刚才问了一下,你是国有企业政府对你有没有什么限制或者是约束?好像是没有,如果没有也可以适应全球化的发展,首信可以根据这个时代判断,应该闯荡什么,应该做点什么,开辟一点什么新的方向,做点什么事情,这个好像显得淡薄了一点,企业的自主创新的发展动力要调动起来做点事情。这方面应该是很有前途的。

其实闯荡期,今天闯荡世界的企业往往重视市场占有率,在智慧城市建设行业里,不知道首信定位的竞争对手是谁,如果是定位北京,在北京的市场占有率是多少;如果闯荡全国,在全国的市场占有率是多少,这样的定位就会把竞争对手明确,竞争对手明确应该在哪些方面下工夫,发挥你的优势,或者是你存在的问题就出来的。所以我觉得首信将来发展的思路:一个是保本的思路,北京政府给你的社保、医疗业务怎么开拓,刚才介绍了很多成就,做的很好。另一方面,时代给你这个机会,敢不敢进攻,拿北京来说,这个进攻方面机遇怎么抓住。一个是冬奥,这对北京智慧城市发展绝对是一个大好机会;第二是政府搬家,在

这里面能做什么;第三是京津冀一体化,首信能发挥什么样的作用。

因为像首信这样一个集团,一个上市公司经营了 20 年,有这样的经营规模,发展战略应该有一个转型升级,首信敢不敢升级,升级的增长点在什么地方。因为你提的目标只有 9 亿,好像 20 年闯荡的大规模的有知名度的公司不是你的目标,900 亿行不行?这样的目标敢不敢、缺点什么,应该有危机感。

李国杰:9 亿是 2016 年的。

马俊如:5 年以后怎么样,没听到,首信的紧迫感、危机感在什么地方。要用这样的目标把竞争对手对立就会很明确,我觉得智慧城市这个命题底下应该有很充分的开拓空间,应该可以做很多工作。

人才问题大家都提出来的,我觉得首信有一个战略资源的问题,敢不敢突破目标,最后回过头来看,能够实施下去的一步一步步走。

我的建议不一定对,能不能做一个课题,做发展战略研究。首先五年后,到 2020 年创造 1000 亿的目标有没有可能,可能性在哪些?

这个地方说一下,他们是从政府的角度,觉得你有干预政府的思维角度说了。但是国际上看,现在决策支持绝对是七八十岁以上的人士,美国很明显,美国很多智库核心人员像基辛格 96 岁,他们有一个圈子,不干预政府,但为企业发展提供一些智慧,为决策思考提供依据,这是很重要的。

庄梓新:我是觉得马局长提的意见,第一从刚才大家的发言来讲,因为这批专家,多少年来伴随着首信的发展,可以说是各个方面的关心支持,我是最清楚的。我得到现在这样一个结骨眼儿的时候,“十三五”开篇之年,同时到了转型期,建议在今天讨论的基础上,适当花一点工夫对首信“十三五”期间的发展战略稍微再细一点、具体一点评议一下。

当然,具体怎么做,我们将在会议结束后整理大家的意见。

周宏仁:现在有两模式,一种是按照国有企业的规范不允许扩张的,很稳当,跟着时代走。另外一个是我刚刚问的,因为政府没有限制不可以做,你要敢闯,因为现在信息消费是时代的一个发展的结果,信息产业,将来信息服务会深入的非常广。大家刚刚讲,今天是信息时代服务业的发展,下一步向制造业发展,就智慧城市这个命题来讲可做的事情非常多,别局限在北京,放眼全国、放眼世界都可

以。1000 亿我举一个简单的例子,上个星期浙江来一个很小的企业,十年前人家非常不起眼,做电池的,坐在那儿聊天,我说你现在是多少,他说现在是 100 亿,就是做电池的。他居然在浙江滁州的一个县里。

陆首群:深圳有一个大疆搞无人机的,现在全世界民用无人机 70% 的市场在那儿;第二原来是中低端,高端不强,现在高端也冲上去了。李克强专门把他的老总请来开会,所以老马的意思,看你敢不敢想,像周主任说的,你空间的、业务的范围,各方面放大一点,不要在小范围做。

第二把各位专家的发言总结好,把好看,把会议记录在首信班子里面进行讨论,班子讨论以后建议细化到首信“十三五”规划中,怎么转型,怎么凝聚和培养核心人员,怎么样搞核心业务,究竟怎么干、怎么抓住重点。需要的话接下来可以请各位专家评议一下。

周宏仁:机会总是有的。

宋 玲:听完陆总的报告,龚承亮非常详细的首信工作规划,我提点建议:

第一,首信这个公司,千万不要弄成是北京市的,做任何事情都要记住初衷。刚才周主任说首信是 1998 年成立的,实际是 1997 年 4 月 18 日在深圳的第一次全国信息化工作会上,首信筹备组的同志向邹家华副总理进行汇报,邹家华副总理当时担任国务院信息化领导小组组长,他非常支持首信的成立,支持首信信息化的发展方向和战备布局,当时在沟通国家院领导和首信联系方面我也是出了力的。自从 2012 年马化腾提出“互联网+”以后,近年来大家都在提“互联网+”,但是美国已经不提了,美国现在是新硬件时代。刚才提到人才,我提一个建议,比如一说孵化器,一般都搞房地产,各地房地产办公室弄得很漂亮,很多人在里面创业。实际美国的创业不是这样的,1/3 的创客是来自大学还没毕业,1/3 本身就来自于孵化器,1/3 是一些创业者,不是政府盖一个楼在里面办公,而是在车库里,或者是在大车间里。首信成立不久,就建立了北京网络多媒体实验室,都是很多专家在这个领域奋斗风风雨雨过来的,但是我们要跟得上,首信和大家的任务是引领整个信息化发展,而不是一直跟着人家的节奏。现在美国以大数据的开发利用为基础,以极客、创客为基础,已进入新硬件时代。中国一搞互联网,就是你跟我联系、他跟他联系,互联网的真正含义是都要连接起来。

作为首信来说,龚承亮的介绍我认为非常踏实、非常诚恳。但从首信成立的初衷和现在的发展形势,以及刚才各

位专家提出来,一定要考虑战略思维,思考首信的历史任务究竟是什么。首信踏踏实实做了很多为政府、北京市市民做的服务系统是非常好的。但刚才有同志提到楼继伟关于医保讲话的事,还有 65 岁到河北区养老的问题,都需要首信提出一些思路来,按照这个去设计、去做项目、去实施。它不是一个空的,它跟人们的生活、生命结合的越来越密切,这就让首信的任务越来越艰苦。我们的思维要跟上国际新形势的发展,要有一大批年轻,真正的创客、极客,这些人不是靠政府给你归西好,是做电子政务、电子商务,还是做什么,不是这个方面。人家新硬件时代,人家就是在车间办公、车办公。

研究战略思路、战略思维,一个是必须要打破条条框框的界限,才能跟新的国际化的时代,而且用最朴素的、最实实在在的、成本最低的方式方法,才能够实现当初我们成立第一个信息化公司的初衷。

曲成义:每年都参加实验室的会,从成立开始陆总、庄总,我就参与了,这些年发展还是相当不错,成绩很明显,每年都取得很大的成绩。在这种情况下,首信在原来成绩基础要继续进行很好的发展,要做好创新。首信的成绩是明显的,但是今天需要做出创新。包括首信从理念上的创新、业务的创新、技术的创新、安全的创新,我认为在这四个领域首信还有很大的空间。

我自己感觉从第一天参加实验室开始,感觉首信有很大的发展。现在面临一个很关键的时候,要有这几方面的创新,进一步在信息化领域做出更大的成绩,特别是在“十三五”期间发展的机遇很大,首信的基础是很好的。但是在下一步如果不进一步的创新,就会障碍你的进一步发展,所以下一步理念要创新、业务要创新、技术要创新,安全要创新,在这四方面要拿出你的创新点,进一步在首都的信息化、国家的信息化做出更大的成绩,我认为这方面首信是有基础的。

钟义信:刚才大家提了非常好的意见,包括陆总的报告龚承亮的报告都很清楚,关键的一个汇集点是转型,或者叫做升级,这件事真的是非常重要的,原因我觉得就是科学技术的进步。刚才讲首信成立是上世纪 90 年代,那时候的科学技术到 2014、2015、2016 年或者是 2020 年科学技术是不一样的,科学技术是社会生产力,科学技术的进步引起社会经济领域的改革,科学技术的进步是一个启动点、一个机遇点,如果没有科学技术的进步,其他进步都没有前提。所以我们观察首信在当前,或者是在未来一段时间,

应当往那里走、往哪里转型和升级?我觉得一个关注点必须要注意到科学技术现在是什么状况,这样就不会被眼花缭乱的口号、五花八门的一些说法混淆。

科学技术的进步就是从一般的信息技术发展到了智能的信息技术,这是一个决定性的变化,所以现在大家如果看媒体,或者一些报告,智能这个、智能那个,这已经变成一个普遍的全社会的需求,这样一种需求就决定了你要往哪个方向去努力,由信息提升到智能,正因为有这样的进步所以引起了包括中央提出来的要深化改革,由原来的服务小众、为政府服务、为官员服务,现在要为大众提供服务。信息化原来也是政务,沟通政府和老百姓之间的一种联系,但是现在要服务于大众,每行每业甚至每一个在岗位上的人都有这个需求,所以这些变化就是因为技术的进步已经到了这样一个阶段。去年我虽然没来,前年我在这样的会上都有过呼吁,要高度重视信息化向智能化提升,我今年的观点仍系是这个,因为智能化现在刚刚进入到大家的视野,还远远没有到它发展很充分的地步。而且智能的发展是无穷,永远都不会有衰老的时候,只要人存在、人的思维就在不断的发展和深化,模拟人的思维、能力的智能技术也在发展,人一旦进入智能化前景就非常广阔,而且给社会带来的变化就无处不在,无所不在。信息和智能相比,一个是初级、一个是高级,为老百姓、为国家、为社会带来的效益是巨大的。所以我觉得转型,或者是升级一定要充分的关注,由一般的信息技术进入到智能,这样一个大的飞跃,而且这种飞跃是带来很多变化,包括你的生产关系、组织方式、思维方式、服务方式,全都因为它而变化了。

面对这种变化,首信公司应该怎么办?应该抓什么?我觉得刚才龚总报告里面把首信 2016 年,以至于更长远定位在智慧城市,我是非常赞成的,北京只是中国几千个城市当中的一个,同时北京又是这些城市的带头城市。不仅仅把眼光和首信的能力局限在为北京市政府服务,而是要为全国几千个城市的信息化的、为城市的智能化提供服务。

2015 年 11 月、12 月中央开了城市工作会议,这个“城市”是对全国大中小甚至一般城市都是有用的,而且智慧城市已经喊了若干年,现在应该换一个口号来激励大家。这里我建议大家注意到中国社会的一个特殊的状况,中国的这个社会口号层出不穷,今天出来一个口号还没做好,明天又来一个口号;明天也没做好,后天又来一个更新的口号,如果老跟着口号的变化来调整,就会一天到晚疲于应急,最后就成了老百姓讲的熊瞎子掰棒子,最后什么也

没有剩下。将来城市依然要前进,智慧城市这个口号虽然喊了若干年,现在已经不新鲜,但是看中国的实践经验,成功的经验很少。

最近习近平谈到城乡要沟通,城市化不能把乡村扔在一边,所以城市是带动乡村,大城市要带动中小城市,这是一个龙头。城市里的科技力量强大,文化素质比较高,工业力量也比较好,交通虽然拥挤也比较发达。城市一定是一个龙头,信息化如果要抓一个龙头,城市是一个龙头,而且是一个比较全面的系统工程。所以这个定位我比较赞成,尽管不新鲜,但是它是本质的东西。

怎么做?大家也讲了很多?要升级、要转型。我觉得首信做智慧城市,如果看北京和许多试点就会发现,还没有一个顶层设计,北京有智慧朝阳、智慧海淀,还没有看到北京整个城市智慧化通盘的顶层设计,因为大家觉得这个比较难。可是正因为它难就显现出它的重要,所以首信做智慧城市不是今天看一个医疗保险,明天看一个社保,后天干一个社区,这都是具体的项目。首信要学会在智慧城市这个问题派任务,而不是从人家哪个地方拿任务。如果你老是拿任务是跟着别人的思维走,如果他的思维正确还好,如果思维不那么正确你就惨了。所以要学会派任务,智慧城市要怎么干,你给他们派任务,你就是掌握了智慧城市全盘的观念、规划。

现在我觉得刚才讲首信人才要升级,你要有战略规划的人才,做智慧城市也一样,你不仅仅跟北京市的经信委、北京市科委等委办,而且要跟首规委,要在那个地方发挥作用。当然说今天首规委来做规划是不可能的,但是你要有这样的人才,站在北京这样一个高度,提出一个比较科学又比较可行的首都智慧城市发展规划。没有这个顶层规划一定是零打碎敲,而且这个零打碎敲和哪个不协同,所以要从规划着眼和着手,你做好这个规划,而且被首规委认可,当然这并不很容易。如果做好就可以分派任务,哪个是我的强项,哪个是别的部门的优势,只有站在这样的高做智慧城市才会高屋建瓴,高屋建瓴才会势如破竹,不然就会被别人牵鼻子走。往高端走,规划服务就是智慧城市最高端的服务,假如说把这个东西做好,对未来的发展有通盘的考虑,是一个系统工程。这就是一个高端的服务。

除了规划以外还要做这个大的系统工程的路径分析,就是怎么实现。因为顶层设计可能是一个比较中长期的目标,甚至是一个远期的愿景,跟你现在的发展水平怎么对接,这就是一个路径。所以一定要在整体规划的基础上,有

一个路径分析。而且对这个路径分析还要有时间表,就像今天从这个地方出发,什么时候到另外一个城市,再什么时候到更高层次,所以顶层设计、路径分析、时间表。

再有一个,因为顶层设计很复杂,多系统、多部门、多方面,如何协同?假如说你顶层设计做好了,路径分析也明确了,时间表也有比较合理的安排,协同也做的比较好,那就可操作。智慧城市研究,如果没有顶层设计,而是上来就拿一个项目做一个社保,再上来拿一个项目做一个医保,再来一个社区服务,这都是从底向上的做法,没有一个系统的设计,这样会造成很多或者浪费、或者空缺,所以智慧城市的定位非常赞成,但是做的时候不能仅仅在具体的项目,局限在这儿。而是要从规划,而且规划包含几个方面,使得他是一个科学的、合理的、可操作的规划。这样坐下来,我觉得北京这么大,刚才马局长提的 1000 个亿的指标并不是高不可攀。而且你把这个规划做好,顶层设计做好,路径分析、时间表、协同做好了,其他城市都可以拷贝过去。最终目标是一样,唯一不同就是哪个城市的特色、哪个城市的基础,同样都要做整体规划、同样做路径分析、同样都要有时间表、同样都要有协同机制,这是可复制的。

钟义信:中国虽然各个城市有自己的特色,但是有共同的目标。只要有智慧城市规划,顶层设计的共性就会比较多,尽管各个城市的实现路径各不一样、各有特色。共性的东西都可以复制、推广,可用来指导中小城市怎么做,定制化的主要是特色、基础、优势、个性化。

史美林:这个观点我是一直存在的,首信要根据现在自己自身的特点,过去的历史现状,以及未来的发展,过去差不多 20 年,现在要发展到什么样的地位要分析的一清二楚,这是第一要认定的。

钟义信:智慧城市定了以后过去和现在干的事情都可以立起来,这是一个纲领,有纲目就跟过来了。所以这些都不白做。

史美林:根据这样一种情况的分析,首先的战略思路是什么,战术措施是什么,未来应该怎么做,目标看清楚,首信的定位到现在这个时候和刚成立时候的初衷,这个定位有没有变化,变化到什么程度,智慧城市是不是作为首信发展的一个目标。这是需要最后论证的,必须要进行详细的论证。这样首信才能够有创新,否则就是刚才前面几位专家讲的,人家做了以后咱们跟着做,现在中国很多东西,从互联网开始,哪一个是中国自己提出来的,一个都没有。包括智慧城市也是人家提出来的。

钟义信:“互联网+”是中国提出来的。

史美林:是马化腾提出来的,“+”这个内涵其实没有什么。

刚才大家提到引进先进人才是非常重要的,现在没有人才是不行的,到底这个人才的层次是什么,你预计花多少投资,几百万、几千万,年薪是多少都需要有规划。

庄梓新:人才的关键还是周主任讲的机制,机制没有一个吸引和凝聚人才的机制,不仅提不上引进人才,现有的队伍都很难维持。

史美林:所以首信关心一下这个事情,过一段时间这个产品人家已经有了,但是首信要关心这个事情。

刘澎:现在首信的生态环境出了问题,首信的外部生态系统不是陆总在的时候,现在感觉首信有点跟不上形势的发展,在政策方面、创新群体和技术等方面,最近都有很大的变化。最早在 1998 年的时候北京作为信息化前头单位是领先的,影响了整个社区的发展。第一方面,集群性创新建立产业机制创新联名,发展开源事业,共享经济,现在首信基本被孤立的,现在首信的对手是太极,太极是从国家退到北京的,在那个地方打败的,所以进到北京,但是他的来势比首信猛。首信对的生态环境特别不重视,比如科技部的智慧城市联盟一次会没开,发改委、各部门都没有参与。比如说社区,国开行去年拿出几十亿在广东中心城市做社区智慧城市建设。

医保,人家建健康联盟,成本太高,就是指首信的成本太高,考虑让社会资本进入,发现机会加大保险覆盖力度。

这几个方面生态都没有建立,都没有跟这些机构建立联系,一个百万城市发百万张卡。

人才上次跟陆总去了一下京东,京东有 100 个程序员在外围通过开源社区聚集了一千多人,在里面发现了张晨,聘为京东的程序员。最后后来一千人不是京东的一千人,而是张晨带来的一千人,一百多人在里面做的是项目管理,依托都是外部的。现在从书生、TRS、三一重工都跟我们联盟说,技术竞争已经不行,都是生态竞争,单一的技术竞争不足以支撑。

前两年去海尔好几次,人人都是 CEO,最后变成创客空间,基本是阿米巴模式,多层次股权激励模式,这个问题是首信的老大难问题。讲了几次不是国有资产流失,就是失败。

马如山:补充关于 CPIP 平台的建设,当时也是领先的,到目前为止很多项目都取得了成绩,CPIP 平台依然不是很完善的,以网络来说骨干网已经接入了,骨干网经过几年建设 2016 年下半年不会有太大的作为。无线接入要充分考虑,国家对接入网市场已经开放了,过去是垄断的,现在是谁都可以做,而且 Wi-Fi 发展非常快;

第二个意见,网上平台要考虑。其他我同意王安耕的意见,首信的优势就是医保系统沉淀下来的人,上千万的用户数据如何来应用。平台过去以收缴服务专项向养生、保健、药品采购等最终用户,分析他的需求,这个数据我认为是非常重要的,而且是唯一有可能的,需要重点发展。数据的应用,现在平台都不怎么做了。像 IBM 垂直行业整合的趋势我们应该注意,因为不是一个简单的,不是软件,而是整合软硬件。我刚从加拿大探亲回来,我也参观了百年老店,IBM 在加拿大的数据中心。IBM 从简单的称开始到电子称,卡片机、中间件、网络计算一直到云计算,业务拓展和机构的调整,有很强的危机感。大量的员工被华为挖走,华为在美洲有三千研究人员,我们首先可能要考虑大规模的数据梳理和移动应用领域。

俞慈声:首信是相当不错的,我原来在信息化管理部门对首信非常信任,而且这么多年支持也非常大,我有一些观点,第一我觉得不能把利润最大化作为首信唯一原则,我觉得这也是首信的一个优势,因为首信有政府背景,而且首信的信誉,还有这么多年的在信息化方面的理解,对政府的理解是比较深的。咱们都说企业是利润最大化的原则,但是首信不能作为唯一原则。

我觉得要好好分析自己的优势和劣势,优势就是和政府的关系,首信的背景,首信作为一个有责任担当的政府长期以来合作的伙伴,这是首信最大的优势。当然刚才也讲到云平台,我对这个是很气愤的,为什么?我觉得这是不公平竞争、不正当竞争,其实首信做是非常合适的。我在奥运的时候有一个观点,一定要有一个招标价,而不是一个市场的项目可有可无,而是一个重大项目。我首先说首信的优势一定要注意,要把自己的优势发挥出来。

弱势有体制机制和人才,我们怎么扬长避短,刚才陆总讲到的特别同意,生态系统,刚才刘老师也说以前的首信在各方面确实都是高屋建瓴的,我觉得对国家都是历史性的贡献,不仅是对北京市。原来讲的政府的专网、政府门户网站和平台,这都是对国家的贡献,对北京更不用说了。

我觉得现在首信要注意的,我看了这个规划太简单了,而且这绝不是企业的,像智慧城市应该是国家或者是全市的,企业的东西必须要有具有非常清晰的特点。我觉得首信要抓住的几个:

第一是医保这个事,因为咱们国家前些日子炒的楼继伟讲话,国家在医保这个领域付出的代价非常大,但是老百姓还不是非常不满意,看病难、看病贵。卫生部门、医疗

部门和保障部门是“两张皮”,医保下面特别急需的要把医疗医药规范化,原来我跟卫生局邓局说过这个事,他说你给我点钱来做,这是特别重要的。我们现在到底什么病用什么药,住院住多长时间都可以量化,但是跟医保没关系,医疗部门是没有积极性。医疗部门看病住的时间长、花的钱多对医院有利,这是一个体制问题。我们国家真的不堪重负,13 亿人的全民医保,还有新农合。现在越来越难,因为这个面儿越来越大,所以这个问题是必须要解决的。从医保电子病例到量化,实际是医疗、医药、医院的量化。我看到一个数据,中国是 700 亿人次的门诊,这是非常大的。住院是 2 亿,这个真的不堪重负。我想首信既然有这么好的基础,能不能在这方面先行一步。当然还有体制问题,我特别希望今天有那么大专家,能不能写点重要,上书,我觉得体制是一个最核心的,但是现在基础工作没有做。如果首信能先行一步,得到中央某部门的支持;

第二是六里桥通州这个事,六里桥通州希望首信能早期介入,咱们现在有一个优势,在六里桥是经信委牵头,理想化是前面有一个后台,希望跟通州能成为一个系统,而不是两个系统,咱们这边还是有很多比较好的条件。现在确实缺人,就是几个技术人员,业务人员是经信委的。我觉得院校和企业还是差了很多,院校毕竟不了解业务,但是你得往这方面发展;

现在六里桥经信委牵头,通州是经信委派了人去,现在还在做方案。现在希望这两个中心不要重复建设,互为备份。下一步希望首信能够早日进入;

第三现有东西的复制放大,刚才有专家讲一定要放到全国去,因为我们打市场是比较弱的。我想这边能不能主动出击,因为我们在完全市场化的竞争中是比其他企业要弱的,因为原来一直做政府项目,当然对外省市还是有一个优势;

第四互联网智造,原来高主任带我们去过红领制衣确实是一个先行者,我觉得哪个市场是非常大的,青岛做西服,完全是个性化定制,而且是大规模个性化定制,时间非常短,版形都是几百万的,都是基于大数据的,然后跟门店的测量结合,进一步发展有一些仪器的测量,这是一个非常好了。现在海尔的子公司老总都到那儿,据说张瑞敏去了 9 次,希望首信能够注意,这是一个巨大的市场;

第五研华科技,是台湾的,是做物联网的。他现在已经发展到做生产设备的联网管理控制,这个也做的很大。而且这个面非常大,除了机器、制造业的,服务业,包括地铁

闸机、发电设备,到每一个楼宇都是智能化控制,通讯都在里面,这也是一个巨大的市场;

第六联发科是台湾的一家企业,是做芯片的,做的非常成功,现在已经是世界第三大,现在做了一个平台,然后把芯片的各种接口标准在这个平台上公布,谁都可以在这上面来做,谈提供各种各样的帮助,包括一些众筹的公司也在上面,都抢着先机了。

因为我不太了解首信经济的状态,是一个大国企怎么扬长避短,现在最重要的是人,怎么有竞争力的人才政策,我建议是参股其他公司,第一便于首信的员工去学习,第二是便于很多东西的操作,选择的领域要跟首信有相关性。如果说经济条件还可以,我建议在这些方面跟别人进行学习,学习的方式,因为首信是大国企只能用这种方式借助人家的经营管理、人才机制。

华平澜:我想说的话各位专家和刚才俞慈声都讲了,我就提一条:

我同意刚才俞慈声说的那一点,首信不应该以利润为先的这种提法,首信的出身是政府让首信支撑首都信息化平台,现在已经是17、18年过去了,自然有很多的变化,但这是初衷,因此我的建议,服务为先。但是作为企业当然得追求利润,但是利润融合在你的服务这种,不管是政府购买你的服务,为公众服务,医保、社保卡这些项目,是为老百姓提供服务,老百姓愿意用你的,自然会得到报酬,因此叫服务为先,而且比较合适。从策略来讲是比较好的,其他的很多意见这里就不说了。

邓寿鹏:每次到这儿来都是非常一次非常好的学习机会,我们经常参加会议都号称高峰论坛,我说真正的高峰论坛在这里,因为我们这里去一两个人叫高峰论坛,但是这里是一个团队是真正意义的高峰论坛。

今天在会上出现比较多的频率是“压力、挑战、人才、创新、机遇”,实际上围绕着这几个问题来讲,时间很短我把我的观点讲一讲。

第一,首信的成长体征是什么,20年很简单,成绩斐然。实际上我们现在还有一些困难的地方,应该说在20年前期是引领的,中期是先进的,近期是常态,因为我们在转型、减速。当前面临的是集聚人才,转型升级。这20年大概就要这样一个进程。刚才两位都提到积极进取以利润为先开拓,不妥,应该是服务为先。我们国营企业还有一个社会责任,都去追利润了,人民的民生改善谁来负责?所以一定要讲服务为先。服务里面也有利润,我们不追求高利润,

高利润你也不能高工资。我认为就提服务为先,服务里面当然有价值,第三产业不就是服务业吗。如果突出了利润,就忘掉了国企了社会责任;

第二,现在面临的机遇是什么,归纳起来:

1.我们国家的“互联网+”行动和中国制造2025,这是最热点的一个服务领域;

2.北京市行政东移,就是刚才讲到的现在已经确定了通州是副中心,包括经信委都要过去,这里有很大一块信息化基础设施的建设和填补,因为网络和地理位置无关,但是有一些新的区域做一些填补;

3.“一带一路”我们和东南亚,包括中亚都有技术优势,因为我们的技术可以外沿,这样的事情我相信北京的信息化成果和经验对东南亚和中亚是有市场的,是有梯度的,我们处在上段;

4.京津冀一体化;

5.PPP模式,这给政府的投资开了一条路,用PPP模式可以改造我们的机制,把我们吃大锅饭的恶习可以改善,所以这样算来我们面临的机会还是比较多的。

第三,根据这个机会,我们来做一次定位,实际上我们今天首信面临一个转折点,过去的成绩我刚才说了成绩斐然,现在什么需求转型呢?刚才说人才方面很欠缺,我们缺什么人才?首先是领军人才,对首信的领军人才要重视。还有战略人才,包括外脑和内脑,我们都是外脑,引领行业的专家。

第三是高管人才,不仅仅是一把手,整个高管团队。第四是全体员工的创新团队。从这个角度来讲,首信的任务很重,你有了这样一个强大的人才队伍,你要他不领先都不行。首信曾经在国内很领先,将来我相信应继续领先。

第四,我们这个会开的太少,每次开会还急急忙忙,都是吃饭前紧张紧张,讨论不够,建议至少半年开一次会。刚才马俊如提到的,这种研究不可能让政府来做,首信委托陆总牵头,我们在座的能够加入的尽量加入。我们也不指望这里的人都参加,但是有精力、有兴趣的可以参加,这个委托是首信委托多媒体实验室学术委员会来研究它的战略,这是可以的。这也需要到政府去立项,就是有一个担当、一个责任去研究项目。现在在转型,帮他一把,因为首信是我们看到他成长,不能看着它在很激烈的竞争压力下慢慢的衰退。在这个课题里面提思路、牵线和建才,把这三点做到有实实在在的成果,首信仍然会在国内领先,如果说第一很难说,现在群雄逐鹿,已经不是一家之王的时候了,希望下一次有新的思路。



首信的方向、定位是服务为主,民生为主,应该政府关心这两件事情,服务型政府解决民生要跟上,我们和一般的社会企业有不同的使命和不同的担当,所以我们定位在这里比较好。

史美林:有一个小的建议:如果不涉及到保密的话,半年开不了会的话建一个微信群,不知道有没有可能性。

李国杰:先看这个专家委员会,不管打什么牌子,北京网络多媒体实验室、首信公司也好,给人的感觉是帽子大身子小,这么多的大专家为市值 10 亿的公司做咨询全国几乎没有,华为没有?百度、腾讯、阿里有没有,国家年产 3000 亿、2000 亿的公司都没有,一个是值 10 亿的公司搞这么多大专家,感觉有点帽子大身子小,咱们怎么能力把这个活动做的有效。因为这个跟北京市有关系,能不能在咨询过程中有一半的时间给北京市做一个咨询,不局限于首信,这样大家提的建议会更有价值。

马如山:国家邮政局有一个 26 亿的项目,如果感兴趣就找我。

陆首群:各位专家提的意见都很好,因为首信说老实话,有些专家说的好听一点,应该说首信这几年在国内比较稳当,而且好多有条不紊,处于战略转型期。现在转型变革的关键时刻,首信怎么转型变革。现在好多大公司都有转型变革的问题,我们接触 IBM 现在整个业务风向都改变了,去年新的总裁、董事长上去以后整个都改变了。

互联网企业也一样,周老师说的 BAT,赞成和反对意见都很多,他们自己也承认,也感觉到需要有一个转型变革。

马云现在挺轰动,哪个国家元首、总统都接见,但是马云下一步怎么走,这也是问题。马云的股票在美国每个月都有下降,美国股票 Google、Facebook 是在往上升,但是马云的股票是往下降,中国的其他公司在美国的股票也是往下降。告诉大家一个消息,马云支付宝的手已经伸到医保,和 400 家医院签约,首信如不想进取,马云的动向是一个威胁和挑战;另外东软的刘积仁一直致力抓医保。所以首信面临的转型问题,再搞一年、二年还是这个老样子,恐怕首信 9 亿人民币也保不了了,核心的人员还不多,但是走的也不少,留不住人。核心技术、核心业务没有核心人员不行。所以请龚承亮同志研究一下,把这次会议的记录好好整理一下,向首信的班子进行汇报。我们这个专家委员会,刚才李国杰说的帽子大身子小,我们是把它作为一个试点来抓。

原北京市副市长林文漪、广电部副部长何栋才也都是我们实验室学术委员会的专家,表明我们这个实验室得到政府有关部门高层的参与和支持。

首信还是做了很多工作,也有很多亮点,如首信电子商务的支付平台是国内第一家,不幸有些亮点被丢失了。

“互联网+”是在群众创意的基础上为中央所强调,这个口号还是具有正能量的,当然“互联网+”还不全面,因为互联网本身主要是一个载体,创新功能还比较薄弱,应该加上超越时代的创新引擎(如“创新 2.0”),这时“互联网+”才比较充实有力。

庄梓新:今天的会议到这里结束。