

# 企 竞 中 心 每 日 资 讯

2022年11月8日

星期二

第1746期/共1746期

## 【参考信息】

算力新时代 企业如何跨越数字化转型挑战? .....p2

旭辉拒绝躺平, 调稳重心, 重新站起来.....p4

扎根中国市场持续战略升级 武田制药再赴进博盛会.....p7

企业文化不是一层不变的, 而是要随社会大环境变化和企业发展不断创新和变革。目前我国政治、经济和社会环境与过去相比, 都发生了明显而深刻的变化, 企业发展面临着诸多新机遇、新挑战和新任务, 这都要求企业要高效开展企业文化创新和变革, 保持企业文化先进性和引领性。

## 客观 冷静 中性 实证

上海企业竞争力研究中心

地 址: 上海浦东浦电路489号由由燕乔大厦409-411室

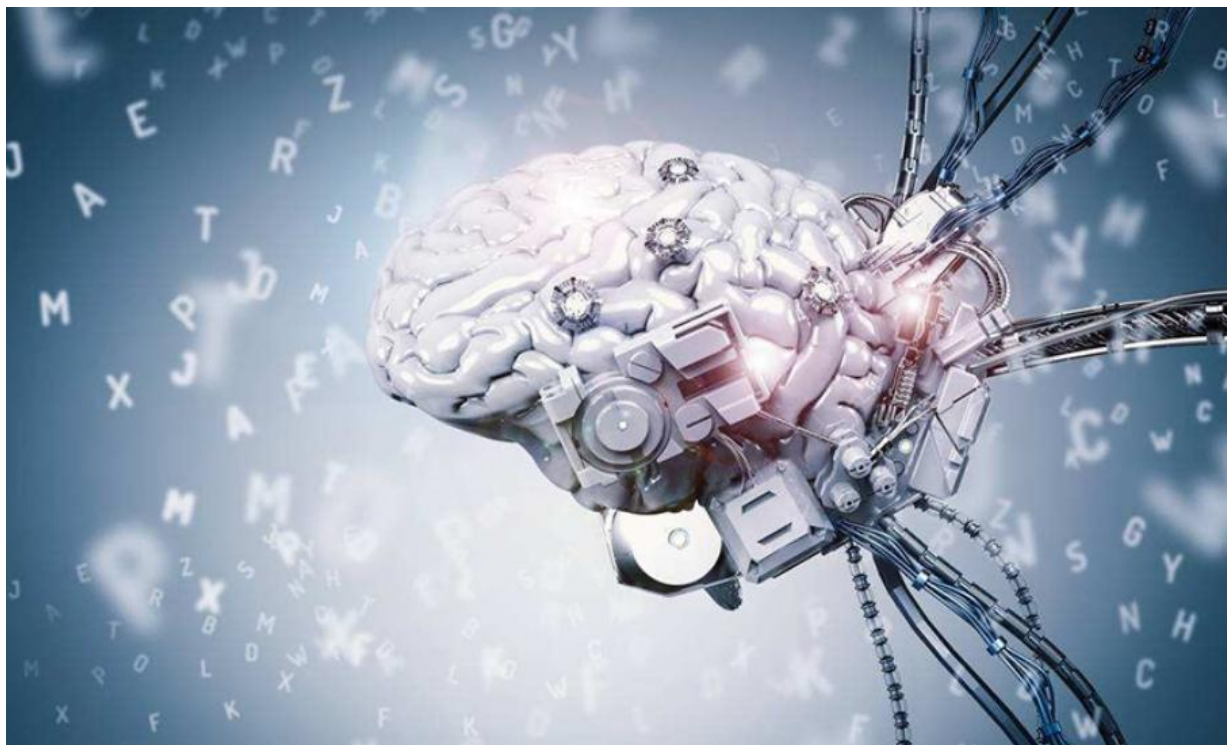
电 话: 021-51313680 4000092877

传 真: 021-51313688 邮编: 200122

E-mail: info@shecs.org

## 【参考信息】

### 算力新时代 企业如何跨越数字化转型挑战？



在数字化的浪潮中，云计算是数字经济的重要底座。IDC 的报告显示，在短短 15 年内，全球整体云计算市场规模从零增长到 2021 年的 7050 亿美元，云计算将在塑造 IT 行业方面发挥越来越大的作用，乃至占主导地位。

科技企业们在聚力建设云生态同时对发展趋势也做出前瞻性预测和研究，其中，华为全联接大会已经成为了云计算的产业风向标之一。11 月 7 日，在今年的全联接大会上，华为轮值董事长胡厚崑表示：“数字化转型是一个系统工程，在这个过程中，不仅数据需要汇聚，经验也需要沉淀，应用更要持续创新，离不开云。”

2022 年，数字化转型进入深水区，云计算和千行百业的融合也更加深度下沉。一方面，国内“东数西算”等算力基础设施建设加速；另一方面，以华为云为代表的云厂商们提供了更多精细化的创新服务，赋能合作伙伴。在当天大会上，华为云 CEO 张平安发布了 15 大云服务新品及能力升级，并宣布华为云联合产业链上下游成立“应用现代化产业联盟”。

#### 数字生产力竞赛

根据 IDC 预计，到 2025 年全球整体云计算市场规模将超过 1.3 万亿美元，云计算市场将开启创新发展的第二幕，当前，云计算产业的一个新发展趋势是云服务向算力服务演进，助力算力经济高质量发展。算力是基础设施，是数字经济的核心生产力，正在成为加速行业数字化及经济社会发展的重要引擎，也是当前全球竞争的新焦点。随着“东数西算”等工程启动，我国算力产业迈入新的发展阶段。根据中国信息通信研究院测算，截至 2021 年底，我国算力核心产业规模超过 1.5 万亿元，关联产业规模超过 8 万亿。

从全球看，算力基建的新一轮竞争已经开启，对于算力经济和其载体数据中心的高效可持续发展成为共识。国内外巨头持续布局，目前，华为云已在国内部署了京津冀、长三角、粤港澳、贵安和乌兰察布五大数据中心，今年阿里云正式启用了泰国的云数据中心，亚马逊计划投资约 118 亿美元新建 5 座大型数据中心。

会上，张平安向记者表示，9 月 30 日，华为云在印尼和爱尔兰的 3AZ 数据中心也全面上线。目前华为云全球存算网 KooVerse 覆盖了 29 个地理区域的 75 个可用区，在全球 170 多个国家和地区提供云服务。

但是在算力网络发展的同时，仍存在不少瓶颈，包括算力运输、算力效率等问题。其中，时延是传输层面的关键指标，各家都在发力降低时延，张平安介绍道，华为云 KooVerse 通过 CloudOcean、CloudSea 和 CloudLake 三层架构，形成了 30ms 时延覆盖圈，满足企业业务的不同时延要求。比如，云边缘枢纽 CloudLake 提供云到端侧 5ms 以内的超低时延覆盖，满足工业制造、无人驾驶等场景的极低时延热应用的要求。

另一方面，算力如何高效利用也是行业挑战点。在张平安看来，实现“东数”可以“西算”面临三大挑战，一是匹配应用不同的时延要求，二是数据安全，三是应用高效运行。挑战之下企业们该如何部署？华为云通过对华为 3100 多个企业应用进行分析后发现，华为有 90% 的温、冷业务（ERP、供应链管理），包括 2700 多个应用系统，700PB 的数据，都可运行到华为云的贵州和内蒙数据中心。从华为的案例也可以看出，企业可以根据时延和应用类型，将更多的业务搬迁到西部核心枢纽。随着深度上云和算力集中的趋势，算力网络也将往更加智能化、低碳化的方向发展。

## 深度数字化转型

全球加速算力部署的背后，是企业数字化转型的海量需求。近年来由于疫情的反复、经济形势的波动，乌卡时代被频频提及，面对多变的环境，业界认为数字化转型是企业应对挑战、走向高质量发展的重要路径。

当前简单上云的阶段已经基本完成，企业们的关注焦点在于如何将核心业务上云，通过云服务真正为企业降本增效。业内人士向记者指出，云计算厂商在前期规模化发展后，也进入精细化运营阶段，一方面根据客户需求提供贴合业务的应用和解决方案，另一方面也需要在底层技术上进行更多突破，而不仅仅是堆叠算力。

谈及数字化转型路径，张平安说道：“应用现代化是企业数字化转型的必由之路。传统企业应用基于单体架构、面向物理机部署，已无法满足业务快速发展的需求，需要向云上运行的现代化应用演进。华为云提供 Astro 低代码平台、DevCloud 开发云和多个创新的云服务，帮助企业加速实现应用现代化。”

他举例道，华为云 Astro 低代码平台降低了开发者的使用门槛，长安汽车用 Astro 低代码平台构建了营销云图、预算和排产等十几个应用，开发时间从 3 个月降低到 9 天；一部 90 分钟的 3D 电影在线下渲染需要六个月，通过 MetaEngine 云原生智能渲染引擎后只需 7 天。

在大会上，华为云还联合中国软件行业协会、行业客户，软件提供商，咨询机构等产业伙伴，共同成立了“应用现代化产业联盟”。

“全球工业软件的供给 54% 来自美国、40% 来自欧洲、只有 6% 来自中国。美国、欧洲的工业软件已拥有成熟的内核技术、丰富的工业知识和数据，构建了很强的生态。对于新进入者来说，形成了较

高的产业壁垒，”张平安表示，“从软件形态看，当前工业软件主体是单机软件。基于单机架构的第三代工业软件存在使用门槛高、成本高、交付周期长等问题，为应对工业数字化转型的需求，急需向第四代云化工业软件转型。”

他进一步指出，中国工业软件快速崛起有两大要素，其一是充分利用云计算框架变革的机会窗，聚合大量懂工业知识的科学家，构建工业软件底层根技术；其二是充分开放企业的工业场景，牵引国内工业软件的发展。

目前，华为云已经在电力、交通等多个领域进行深耕，加速产业的数字化、智慧化。据了解，华为云联合生态将电力行业的 100 多种应用沉淀为电力 aPaaS API，实现从发电、输电、变电、配电到用电的全生命周期的数字化作业。国家电网公司基于华为云电力 aPaaS 开展了全网近 60 座换流站的数字化改造工作。

当然，数字化转型是一个复杂和漫长的过程。胡厚崑谈道，企业数字化转型的过程中面临一些共性的挑战，首先是技术很难选，而要用好这些技术，也常常受限于技术能力和资源约束造成成本高、周期长，同时企业极其缺乏既懂行业又懂技术的人才。面对行业挑战，华为将技术、经验和应用开放在云上，帮助更多行业从“上好云”到“用好云”，加速数字化转型。

## 【参考信息】

### 旭辉拒绝躺平，调稳重心，重新站起来



当过行业三好生，也被选为示范房企，走进决赛圈的旭辉还是没能逃过债务违约。旭辉所处的困境，可以说是行业下行期民营房企举步维艰的一个缩影。连头部的三好生都在寻求化债，可见地产行业之艰难。



这更是行业所不愿意看到的。曾经的旭辉被看成是民企之光，如今无奈违约，让本就脆弱的市场信心再次经受冲击。

停牌3个交易日后，11月1日早间，旭辉发布公告宣布复牌，并表示目前已暂停支付境外融资安排项下所有应付的本金和利息，以确保公平对待所有境外债权人，并寻求境外债务的全面解决方案。

对此决策，旭辉称是在保预售房交付、保企业正常经营的大目标下，应对流动性极度受限做出的安排。为了将公司的境外债务进行全盘统筹，对债务结构和久期进行重新安排，以时间换空间，让公司能持续经营下去，最大程度保障包括客户、员工、债权人在内的所有利益相关方的权益。

旭辉此举本质上是为了解决因评级下调触发提前还款，导致债权人挤兑的恶性循环。从中期来看，旭辉的确只有全力保障项目交付及公司的正常经营，才能逐步“回血”，恢复债务偿付能力，这其实是对购房者和债权人都更好的选择。

在宣告主动寻求境外债务重组后，林中在朋友圈打气：“蹲下去、活起来、站起来，蹲下意味着我们拒绝躺平，蹲下去意味着重心更稳，蹲下去意味着未来更好得站起来。”

与此同时，旭辉启动了新一轮的组织架构及人员调整，将与生产和销售条线关系不大的部门进行降级或撤销，如产品中心、投拓中心、企管中心，整体向保交付、保经营倾斜。

### 困境中寻解

今天的行业格局，是旭辉没有预测到的。在3月份的业绩会上，林中曾判断行业已经走过了“黎明前最黑暗的时光”。而事实是，市场环境进一步恶化，销售疲软，旭辉的现金流恶化程度超出预期。

在宣布违约之前，旭辉已经经历了几轮冲击。9月，关于旭辉未能按期偿付天津项目相关非标债务的消息传出。当月底，标普和惠誉先后下调了旭辉的信用评级，并列入负面观察，这也导致部分融资触发了提前兑付条款，在短时间内增加了旭辉的境外兑付压力。

林中在内部信中提到，“断供潮”让多地政府进一步收紧了监管资金的提取，导致房企的流动性进一步承压，这也客观上造成我们虽账面仍有逾300亿现金，但绝大部分无法满足企业的合理按需使用。

为避免外界对其偿债能力生疑，旭辉还特别指出，该内部信的陈述并无暗示或表述公司无力偿还其到期债务或清偿公司债务。

10月以来，关于旭辉境外债务的传闻不断，当月中旬，旭辉公告称，部分媒体报导的内容及市场谣言，可能无法准确反映本集团的离岸债务状况或相关付款，并表示正在与债权人积极沟通对话，寻求符合本公司、债权人和股东最佳利益的解决方案以解决滞延问题。

旭辉已经努力到了最后一刻。10月27日，旭辉停牌，目的是争取在债务到期前与主要投资人达成协议，但很遗憾，双方没有谈成。截至公告日，旭辉的境外债务总额约68.5亿美元，暂停支付的款项约4.14亿美元。“即使本集团竭尽全力，仍可能持续受压，无法产生履行目前和日后义务所需之足够现金。”

今年以来，旭辉已累计向境外债权人支付利息和本金约15亿美元，而同期仅筹集约5亿美元的新增境外融资。这也就是说，旭辉对境外的债务偿付一直依赖着内部现金资源，但在融资和经营环境日益恶化的背景下，向境外汇款日趋艰难。

旭辉称也探索过包括资产处置等在内的不同方案，希望产生足够的现金流，然而，这些方案在不利的市场条件下，既耗时，也难以实现。

目前，旭辉还有 12 笔美元债，其中最早一笔 2.95 亿美元到期时间为 2023 年 1 月 23 日，2023 年还有一笔 12 亿元人民币的境外票据到期；境内债到期时间多数在 2025 年和 2026 年，2022 年没有到期公开信用债，2023 年有三笔需要行权。

### “钱”路迢迢

对房企来说，资金的流动性主要靠销售回款和融资，但现在，两条路都不通畅。

销售方面，据克而瑞最新数据，百强房企 1-10 月的累计销售操盘金额同比降幅仍保持在 44% 的较高水平。TOP100 房企在 10 月单月实现销售操盘金额 5560.7 亿元，环比降低 2.6%，降幅高于往年平均，同比降幅较 9 月扩大 3 个百分点至 28.4%。

融资方面，9 月底的一份报告显示，2022 年前三季度 100 家典型房企的融资量为 5648 亿元，同比下降 50%。其中，第三季度的融资额为 1395 亿元，同比下降 55%，环比下降 31%，融资额创 2019 年以来的最低水平。

林中曾在朋友圈转发一篇名为《典型上市房企上半年偿债能力减弱》的文章并发出感言：融资不畅，销售疲软，光让还钱哪家房企都吃不消。他指出行业现状的艰难：民营房企的销售还是处于同期水平的一半，行业整体去化率从过去的 60% 下降到现在的 40%。

就旭辉而言，在销售上，他正拼尽全力。一季度实现合同销售额 287.4 亿元，二季度 344 亿元，三季度 411.8 亿元，虽同比下滑较多，但依然在行业下行期做到了逐季增长。

林中曾提出，企业在应对危机积极自救的同时，也希望政府能给行业或者给民营房企注入一点流动性。

2022 年以来，融资政策面确实有适度放松，但实际作用并不大，仅能覆盖到部分优质房企，且发债规模相对不大，加之外部融资渠道冻结，多数民营房企融资难的问题依然突出。

## 【参考信息】

### 扎根中国市场持续战略升级 武田制药再赴进博盛会



全球生物制药企业武田制药亮相第五届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”),并于6日举行了展台揭幕及“拓维中国”新战略发布仪式。

本届进博会,武田制药以双展位亮相,在800平米主展台区域,集中展示了消化、肿瘤、罕见病和血液制品核心领域的8个创新产品和突破性疗法,并现场发布了中国战略再升级计划,彰显武田制药致力于帮助中国患者获得全球同步的创新体验、助力“健康中国”的决心和承诺。而在“展商变投资商”主题区,武田制药则展示了在进博五年的溢出效应下,多款创新药物加速获批、惠及中国患者的主要成果。

“再度赴约第五届进博会,对于武田制药而言意义非凡。进博会不仅打造了促进全球创新交流和发展的平台,也充分彰显了中国坚定扩大开放、共享发展机遇的决心。”武田制药全球高级副总裁、武田中国总裁单国洪先生表示:“武田制药对于中国医疗行业长期向好的发展和增长潜力充满信心,并期待着与各级政府和相关医疗卫生部门通力合作,推进中国医疗卫生体系的可持续发展,为助力实现健康中国2030做出贡献。”

#### 汇聚全球创新惠及中国患者

本届进博会上,武田带来了8个创新产品和突破性疗法进行展示。其中,用于移植后抗巨细胞病毒(CMV)感染或疾病治疗的马立巴韦迎来亚洲首秀。同时,治疗获得性血友病的注射用 Susoctocog alfa2、治疗血管性血友病的注射用 Vonicog alfa3、治疗A型血友病的注射用培重组人凝血因子VIII以及个体化预防 FVIII 剂量指导软件 myPKFiT®3.05 也联袂亮相,期待在不久之后满足中国罕见病患者的迫切治疗需求。

肿瘤领域，武田制药展示了全球首款针对 EGFR20 号外显子插入突变阳性非小细胞肺癌 (NSCLC) 患者设计的口服治疗药物 Mobocertinib6, 10，同时，它也是武田全球新药同步开发的突破性成果，首次实现了武田中国和全球同步递交上市许可申请。Mobocertinib 已在中国获得国家药品监督管理局药品审评中心受理，并获准纳入优先审评审批程序，也已获得中美两国的“突破性疗法认定”。而在消化领域，武田针对中国患者的临床急需，展示了治疗克罗恩病并发的复杂性肛瘘的 Darvadstrocel17、治疗短肠综合征的 Teduglutide8 两款产品以及富马酸伏诺拉生片根除幽门螺杆菌新适应症 9，据了解，富马酸伏诺拉生片根除幽门螺杆菌新适应症此前已获得国家药品监督管理局药品审评中心受理。

全球前沿创新成果的集中亮相，对于武田制药而言并非首次。自 2018 年首届进博会以来，武田制药已有 9 款创新产品在华获批，而这些产品均在此前数届进博会上展示。武田制药旗下创新药物和突破性疗法在华获批上市的速度不断创下新纪录，也帮助更多的中国患者得以更早从中获益。

### 扎根中国市场持续战略升级

今年，恰逢进博会五周年。伴随着每一年的进博盛会，武田制药在中国市场的战略发展也不断升级。本届进博会上，武田制药隆重发布面向更长远未来的“拓维中国”战略，围绕加速新产品上市、加大研发投入、构建生态系统和构筑人才发展等领域全面升级。在拓维中国的新战略下，武田全球将继续投资中国并给予全力支持，充分挖掘中国作为全球第二大医药市场的潜力。

武田制药全球高级副总裁、武田中国总裁单国洪先生表示：“中国的医药创新正在融入全球创新体系，我们将积极拥抱这一发展机遇，更加深入地参与中国生物医药和健康产业生态圈的融合共创，让全球创新的成果以更快的速度引入中国，更重要的，释放中国创新的潜力，未来中国将成为全球医药创新的重要源头之一。”

随着中国经济的持续发展和对医疗健康需求的不断增长，中国作为全球第二大医疗健康市场，已成为武田全球最重要的战略市场之一。根据“拓维中国”发展战略，武田中国将继续致力于加速引入更多创新产品，满足广大中国患者未尽的医疗需求。公司计划至 2025 年上市超过 15 款创新药物，惠及一千万中国患者。得益于中国政府优化审批审评、加速新药获批的一系列强有力举措以及进博会的强大溢出效应，目前，超过一半产品已经在中国获批上市。

中国医疗体系持续完善，创新环境日臻成熟，为武田把中国纳入药物的早期开发提供良好条件。而中国在武田研发战略中也持续扮演着至关重要的角色，已经成为了与美国、日本和欧洲比肩的四个关键研发区域之一。今年，恰逢武田亚洲开发中心在华发展十周年，面对中国创新加速融入全球创新体系的历史契机。武田将进一步加大对于中国研发的投入，积极开拓外部创新，探究引入具有潜力的药物研发及模式，通过链接各方合作伙伴，共建中国医疗创新生态体系，助力全球药物创新。今年 6 月，武田制药已经宣布了其研发亚太总部正式落户上海，再次强化让全球创新惠及中国和世界患者的承诺。

此外，本届进博会期间，武田还携手产业生态合作伙伴带来十余场主题发布活动，覆盖疾病教育、诊疗能力、患者服务等多个领域，以期共建医药创新生态，赋能生物医药产业高质量发展，助力实现“健康中国”宏伟蓝图。



想要了解更多资讯，请关注上海企业竞争力研究中心公众微信：

