

声音

用数字化助力中国产业升级

访施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正

施耐德电气成立于1836年,迄今已有180余年历史,这家致力于能效管理和自动化业务的跨国巨头,是第一批进入中国市场的外资企业之一。

改革开放40年来,中国经济风云激荡。1987年就进入中国的施耐德电气,既是改革开放的亲历者,也是改革开放的受益者。施耐德从渤海之滨一

与中国一道壮大成长

虽然施耐德电气现在的业务覆盖工业、基础设施、数据中心和楼宇等领域,但其在很多时候都作为“幕后英雄”参与到中国民众工作生活的方方面面。

《中国经营报》:今年是中国改革开放40周年,施耐德电气在中国也已经有了31年的发展历史,公司如何总结在中国的发展?

尹正:对跨国企业来说,中国市场非常大,带来很多机会,不单是昨天、今天,未来也是如此。毋庸置疑,中国会变成世界最大经济体,这只是时间的问题。

1987年,我们在中国天津成立了第一家合资企业——天津梅兰日兰有限公司,到今天已经扎根中国31年。我们是第一批进入中国市场的外资企业之一,跟随中国改革的步伐在中国成长。

伴随改革开放出生,成长的几代国人,都还留有童年停电后大人们打着手电更换保险丝的记忆。天津梅兰日兰率先将断路器技术引入了中国,取代了千万户家庭用的保险丝,大大提高了用电安全性。此外,过去很多家里的电灯开关都是用灯绳,施耐德电气旗下的奇胜品牌(现在已与施耐德电气品牌统一)将开关、面板引入中国,提升了家庭生活品质。

虽然施耐德电气现在的业务覆盖工业、基础设施、数据中心和楼宇等领域,但其在很多时候都作为“幕后英雄”参与到中国民众工作生活的方方面面。能够做到这些,我们非常自豪。

40年来中国发生巨变,创建了一个生机勃勃的商业环境。中国的市场大,需求旺盛,升级的速度非常快,这些过程中大量的人才涌现,加之政府的开明政策,这些“天时、地利、人和”的因素结合在一起,促进了大批跨国公司在华的发展。

《中国经营报》:目前,中国已经成为施耐德电气全球第二大市场,在扎根中国的“本土化”方面,有哪些成功经验可以分享?

尹正:大概有五个方面的经验可以分享。

数字化是挖掘能效潜力的关键

现在越来越多的企业把数字化转型作为战略核心,背后的驱动力,一方面是新一代IT技术的发展;另一方面则是产业转型升级、加速业务增长和抢占未来的先机。

《中国经营报》:刚才你提到数字化发展的问题,何为数字化?数字化能带来哪些改变?

尹正:数字化是挖掘能效潜力的关键。随着万物互联时代的到来,以及中国经济由高速增长转变为高质量发展,政府实施创新驱动发展战略,我们希望以融合信息技术(IT)与运营技术(OT)的数字化解决方案,加之通过物联网实现能源、自动化和软件技术的组合,助力实体经济中的行业、企业提质增效,释放发展新动能。

《中国经营报》:目前,中国诸如能源、工业制造等一些传统产业都面临转型升级,你认为传统产业的数字化转型,其背后的内在驱动力是什么?方向在哪里?

尹正:人工智能、大数据、物联网、传感器及增强现实等新兴技术蓬勃发

智能制造转型要“先医后药”

企业的升级转型就像看病一样,需要医生先了解症状,再对症下药,而不是没有诊断上来就胡乱吃药。先软后硬的“软”就是信息,信息实现互联互通后可以再考虑硬件的问题。

《中国经营报》:在企业的数字化转型过程中,有没有遇到一些痛点和难点?

尹正:当然,不同企业会有不同的困难。比如,大企业会担心投入产出比不够,中小企业可能由于资金投入缺乏积极性等。

其实,无论是智能制造,还是绿色制造,都要经过“先医后药”“先软后硬”的过程。企业的升级转型就像看病一样,需要医生先了解症状,再对症下药,而不是没有诊断上来就胡乱吃药。先软后硬的“软”就是信息,信息实现互联互通后可以再考虑硬件的问题。信息没打通,再高级的硬件还是无用。因此,我们认为企业应该把精益生产和数字化结合起来,通过数字化和互联网实现企业升级实现最根本的精益生产,然后再进行数字化创新。

《中国经营报》:你提到中小企业可

家不足100人的小型合资工厂起步,到目前已将中国发展成为其全球第二大市场。从最初专注于中低压配电及工业自动化的小厂,发展成为今天致力于推动能效管理和自动化领域数字化转型的大型企业。

秉持“在中国,为中国”“在中国,惠世界”的理念,施耐德电气已深深打上

第一,持续创新。中国是施耐德电气全球四大研发基地之一(其他三个分别在法国、美国和印度)。1999年中国研发团队刚成立时,只是负责将全球的产品在中国做本土化和联合开发。现在,我们中国的研发团队实力非常强,通过大力发展“中国原创”战略,满足中国快速、多变的市场需求,很多产品在中国实现成功以后还推广到其他国家再做当地的本土化。这也是我们常说的“在中国,为中国”和“在中国,惠世界”。

第二,全球供应链能力的提升。最近在Gartner发布的“2018年欧洲供应链15强”榜单中,施耐德电气位列第五。这是对我们推动绿色全球供应链的褒奖和认可。通过应用信息技术(IT)和运营技术(OT)相结合的数字化技术,武汉、上海的工厂被工信部及当地政府认证为绿色制造、智能制造中心。而且施耐德电气武汉工厂还因率先在中国应用智能制造技术,被世界经济论坛专家委员会评为发展中的“灯塔工厂”。

第三,与合作伙伴共赢。施耐德电气在中国的业务模式叫合作伙伴业务模式。举例来说,一个解决方案,我们将集成方面的技术和解决方案分享给盘柜厂、系统集成商,由他们做成套,我们再提供其中的一些元器件,大家一起服务客户。

这种业务模式的好处是,首先扩大业务规模;其次,更及时地响应客户要求,尤其对于中国一些边远地区,与当地合作伙伴一起,可以提供非常及时到位的服务。最后通过这一业务模式,与各个地区建立联系,帮助当地合作伙伴提升自身的技术能力。我们以前是做线下的“朋友圈”,随着数字化的发展,合作伙伴由线下拓展为线上。比如我们的EcoStruxure,这是一个

展,各行各业都面临IT技术和OT技术的融合。

现在越来越多的企业把数字化转型作为战略核心,背后的驱动力,一方面是新一代IT技术的发展;另一方面则是产业转型升级、加速业务增长和抢占未来的先机。

在施耐德电气覆盖的楼宇、数据中心、工业和基础设施四大终端市场,我们看到了它们对于数字化转型的迫切需求。比如工业领域,工业企业正在推进去产能、节能增效,数字化技术的应用成为有效手段;电力行业,配网的未来需求和数字化技术的融合发展,将持续推动能源转型和智能电网发展,优化能源生产方式、提升能源效率。

《中国经营报》:在帮助中国企业数字化转型当中,施耐德电气提供了哪些解

决方案?效果如何?

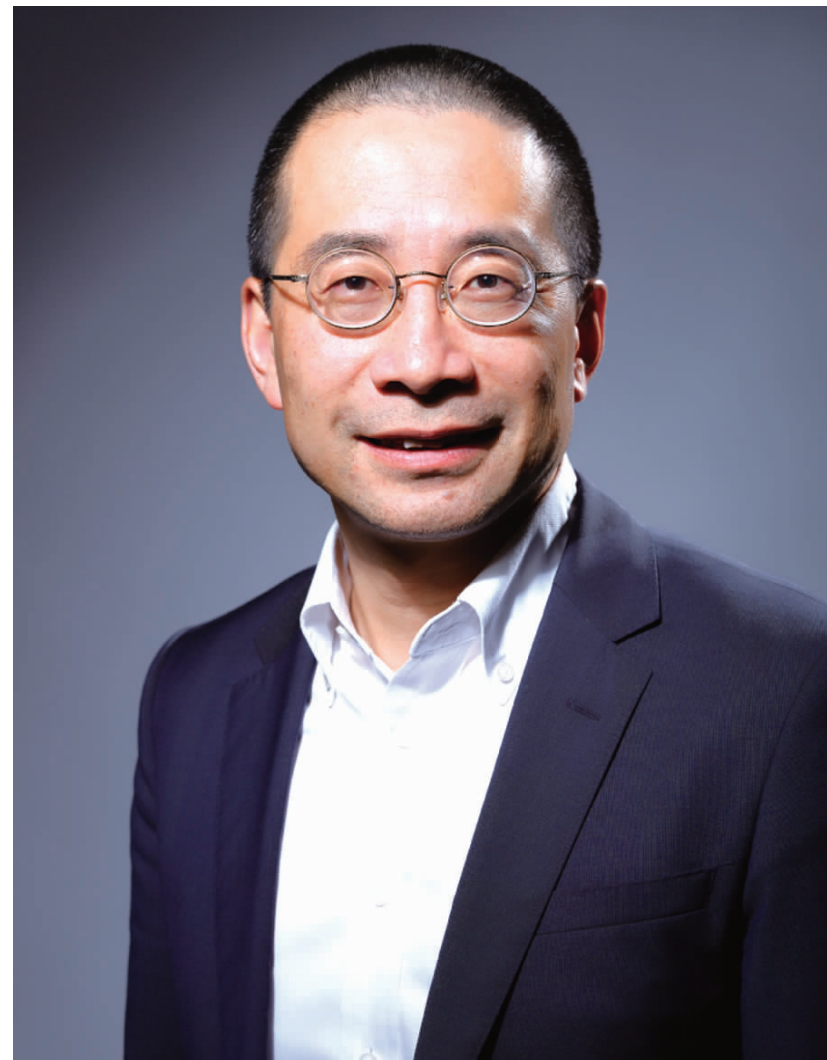
尹正:2016年,施耐德电气推出了基于物联网的新一代EcoStruxure架构与平台,面向楼宇、数据中心、工业和基础设施四大终端市场,提供配电、信息技术、楼宇、机器、工厂、电网六大专业领域的端到端解决方案,为用户与合作伙伴的数字化转型赋能。

比如,宝山钢铁股份有限公司的热轧车间其中一个板坯库车间,过去通过行车吊送板材,这个工序大概需要20多个工人,工作进度和流程一般手动记录。这里面就存在安全隐患、效率低下等问题。通过采用我们的全套自动化产品和解决方案后,宝钢的这个车间成为中国钢厂热轧车间中第一个真正意义的无人行车车间。整个试点车间减少全部20个行车操作人员及数个地面配合人员,在保证用电可靠性和人身

系统性的问题,需要从基础做起。《中国经营报》:人工智能也是一个未来趋势,会不会对数字化带来冲击?你觉得未来的机遇在哪里,施耐德电气推动数字化转型的优势又是怎样的?尹正:我觉得人工智能是数字化的一部分。人工智能的出现得益于计算能力、数据存储能力的大幅提升。对施耐德电气来说,我们认为推动数字化,首先要给用户提供一个像EcoStruxure一样灵活、开放并且能够上规模的平台与架构。其次,IT技术和OT技术的融合如何应用在例如钢铁、水泥行业、机场、电子等行业,这就需要施耐德电气对每个行业应用场景都很了解。我们更愿意与企业、用户一起思考如何用IT赋能OT,而不是单纯的用AI,那样其实意义不大。第三,是“朋友圈”的重要性。客户

中国“本土化”的烙印:中国已是施耐德电气全球四大研发中心之一;公司还将1/3全球执委会成员办公地点设在了香港,而作为施耐德电气中国区业务的掌舵人尹正却是土生土长的上海人。

曾经,施耐德电气将断路器引入中国,让人们告别了“保险丝”时代;又将开关、面板带进千家万户,结束了



开放式架构,合作伙伴可以在上面编程,提供更多可用的应用给客户。这也是与合作伙伴共赢。

第四,践行企业社会责任。我们希望做一个负责任的企业。施耐德电气专注于能效管理和自动化领域,我们希望以此推动能源使用效率的提高,减少碳排放,助力实现可持续发展。我们通过一系列的公益项目,包括组织员工、高校学生和合作伙伴进行志愿者服务项目,其中员工的参与率有些区域可以达到

“拉灯绳”的时代。如今,在万物互联的时代,施耐德电气又将如何通过数字化为中国经济“赋能”?为中国传统产业的转型升级提供助力?10月24日,带着这些疑问,《中国经营报》记者在施耐德电气的上海办公室,专访了施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁尹正。

100%。此外,我们还通过“碧播职业教育计划”,为中国的工业自动化、高端制造和能源管理领域培养高技能人才。

第五,对本地人才的培养。施耐德电气的本土化推行的比较成功。现在,公司尝试把一些业务或职能型的业务全球总部放在中国,让中国本土人才在其中管理全球业务。这样可以培养中国员工的全球视野,积累全球业务管理经验。这个举措不光只针对管理人员,研发、工厂员工都有机会。

安全的同时,平均日产量提高15%~30%。未来还会有更多的车间得以应用这套解决方案。

另外一个案例是汉威科技集团股份有限公司,这是一家专门做空气传感器的企业。员工大概一百人左右,属于中小型企业。对于汉威来说,立即投入大量智能制造的自动化设备显然不划算。在充分了解汉威的情况后,我们首先将其所有的产线数字化,这不代表要将原有设备全部替换成自动化设备。我们通过传感器实时了解生产信息,比如故障准确位置以及工作质量、进度等,这在实施改造前,基本都通过纸质记录。采用我们的产品和解决方案后,汉威产线的及时交付率提升35%、人均产值提升了14%、市场反馈的故障率降低了25%、车间面积节省22%。

的需求很多,没有一家公司能提供所有方案。最好的方法是和合作伙伴一起整合出最契合客户特定需求的整体解决方案,在本地提供的服务会更好。开放也是施耐德电气的DNA之一。我们的业务最初就是与合作伙伴从线下朋友圈开始的。

第四,全生命周期管理很重要。从设计、制造、运营到维护的每个阶段,用数据打通全产业链,然后进行分析,再提供有价值的决策信息给到企业管理层,这就实现了的全生命周期管理。

这也是我们开发EcoStruxure的四个理念,以此来全面推进各行各业的数字化。客户满意度是我们实践成果的检验标准,我们希望通过创新的数字化手段,持续扩大“朋友圈”,为中国的绿色可持续发展贡献力量和智慧。

老板秘籍

什么是EcoStruxure?

1 作为数字化转型的重要基石之一,施耐德电气的新一代EcoStruxure架构与平台,为楼宇、电力、工业和数据中心领域的用户提供规模化的,基于物联网的解决方案,推动从互联互通的产品到区域控制,再到应用、分析与服务各个层面的全面创新。

EcoStruxure将施耐德电气在自动化、能效管理领域的经验、专业领域知识与数据驱动的计量与分析技术相结合,帮助客户最大化物联网的价值。

在加入施耐德电气之前,尹正曾在多家跨国企业担任高层管理职位。他曾担任飞利浦(中国)投资有限公司高级副总裁,负责大中华区的战略、新业务发展、兼并与收购以及业务转型。他还先后在道琼斯集团、路透集团以及罗兰·贝格管理咨询公司担任管理职位。

如何扩大“朋友圈”,共赢发展?

2 在搭建上下游合作伙伴体系的过程中,施耐德电气引入国际先进技术和经验,培育合作伙伴走上生产、销售和管理规范化与模式化的道路,帮助提高中国制造业水平。现在,施耐德电气有900多家分销商网络,1600多家本地供应商合作伙伴。

深度

传统产业如何转型升级?

当下,中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。经济新常态下,如何改造提升传统产业,促进传统产业焕发新的生机,显得尤为迫切。

毋庸置疑,传统产业曾为中国经济发展奠定了坚实基础,今后仍会发挥重要作用。不能简单地将其归结为“夕阳产业”,甚至出现传统产业“无用论”等片面论调。特别是国家一直在鼓励发展实体经济,传统产业更不能落下。

不过,传统产业往往面临着生产技术水平低、效率不高等问题,因此,转型升级势在必行。正如尹正所言,未来的一大趋势就是产业升级,不仅是在中国,全球的行业都在升级。

而转型升级的关键,在于是否能实现高效、可持续的发展。目前,施耐德电气基于物联网的架构和平台EcoStruxure,正让这一切变成现实。

随着万物互联时代的到来,依托基于物联网的EcoStruxure,施耐德电气能将云计算、大数据、物联网等新兴技术与传统产业相融合,进而驱动其进行数字化转型,让这些传统的产业也能实现高效、安全、可靠和可持续性发展。

据尹正介绍,在宝钢股份的一个试点传统热轧车间,通过施耐德电气的数字化改造,实现了无人行车,整个试点车间减少全部20个行车操作人员及数个地面配合人员,在保证用电可靠性和人身安全的同时,平均日产量提高15%~30%。

由此可见,传统产业通过正确的途径,实现转型升级之后,依然大有可为。



简历

尹正,拥有上海交通大学机械工程及自动化控制双科学士学位,以及哈佛大学商学院工商管理硕士学位。于2013年加入施耐德电气,先后担任中国区战略与业务发展部高级副

总裁和楼宇事业部中国区负责人。自2017年1月1日起出任施耐德电气全球执行副总裁、中国区总裁,同时也成为施耐德电气集团执行委员会成员。

在加入施耐德电气之前,尹正曾在多家跨国企业担任高层管理职位。他曾担任飞利浦(中国)投资有限公司高级副总裁,负责大中华区的战略、新业务发展、兼并与收购以及业务转型。他还先后在道琼斯集团、路透集团以及罗兰·贝格管理咨询公司担任管理职位。