

牵手浪潮,思科在下怎样的棋

本土化战略破局中国市场,合资公司抢抓中国机遇

12月4日上午,济南高新区、浪潮、思科共同签署战略合作备忘录。根据备忘录,三方将以浪潮思科合资公司的网络通信产业链为载体,借助思科与浪潮领先的技术优势与产业经验,在济南高新区投资建设以网络通信为特色的产业园区。

据悉,浪潮与思科的合资公司是思科在海外唯一不占大股东的公司,作为全球网络互联解决方案老大的思科公司,为何会与浪潮成立合资公司?浪潮在与思科的合作中又能获得什么?二者在济南牵手,又能给济南带来什么?



济南高新区、浪潮、思科三方签约。(高新区供图)

本报记者 修从涛

互联网大佬思科是谁

12月4日上午,山东省委书记、济南市委书记王文涛,济南市委副书记、市长王忠林,浪潮集团董事长兼CEO孙丕恕,思科公司CEO罗卓克,思科全球高级副总裁、大中华区董事长陈仕炜,思科全球高级副总裁、首席战略官罗思基,思科全球高级副总裁、首席人才官樊凯等共同出席了一个签约仪式。

这个签约仪式的主持人是济南市委常委、秘书长蒋晓光。济南市委常委、高新区管委会主任王宏志,浪潮集团总裁王茂昌,思科全球副总裁、大中华区CEO萧洁云代表三方签署战略合作备忘录。

这是个什么项目,出席的领导规格竟如此之高?

浪潮大家都知道,思科又是家什么公司?思科是一家美国公司,最初是美国斯坦福大学的一对教授夫妇在1984年12月创立的。夫妻俩设计了一个叫做“多协议路由器”的联网设备,用于斯坦福校园网络,将校园内不兼容的计算机局域网整合在一起,形成一个统一的网络。

这个联网设备被认为是互联网时代真正到来的标志。1996年执掌思科帅印的钱伯斯通过花钱买的方式,买下正在研制新产品的公司,它能在未来的6至12个月推出一个杰出的新产品,然后通过思科公司现有的分销渠道,迅速推向市场。1996年,思科公司就是通过这种方法,逐步成为网络交换机市场的佼佼者。

思科到底有多牛?如今,思科系统公司已成为公认的全球网络互联解决方案的领先厂商,其提供的解决方案是世界各地成千上万的公司、大学、企业和政府部门建立互联网的基

础,用户遍及电信、金融、服务、零售等行业以及政府部门和教育机构等。互联网上近80%的信息流量经由思科系统公司的产品传递,而且,思科在全球拥有35000多名雇员,2004年的营业额就已经超过了220亿美元。

在今天这个以网络为业务核心推动力的新经济时代,政府、组织及企业的信息化建设不仅需要领先的网络技术和设备,更需要正确建立和充分应用智能网络环境的成功经验和策略咨询。于是,思科又乘上了这股东风向前进。

思科制造的路由器、交换机和其他设备承载了全球80%的互联网通信,成为硅谷中新经济的传奇。过去20多年,思科几乎成为了“互联网、网络应用、生产力”的同义词,思科公司在其进入的每一个领域都成为市场的领导者。

本土化战略为的是啥

虽然思科是服务器全球市场的巨无霸,但在近几年,思科在中国市场境地大不如前。长期占据着世界网络市场超过60%份额的思科,在中国市场上却出现了例外。

棱镜门是思科在华市场受阻的最大诱因。2013年,美国国家安全局前雇员爱德华·斯诺登在香港对外透露,美国情报部门监控中国的数据传输使用了思科的路由器。出于对信息安全的考虑,“自主可控”和“国产化”的概念随即被中国政府提至国家战略层面。思科CEO钱伯斯坦言,因被质疑安全问题,思科在华市场直接受到影响。

IDC数据显示,2015年上半年思科在中国网络设备销售额仅为2013年上半年的81.3%,市场份额从28.5%下降到了19.4%;与此同时,中国整体网络市场增长了19.5%,华为、锐捷、中兴等国内厂商的

市场份额从27.2%提升到了46.3%。在当年4月25日结束的第三财季,相比较于全球收入增长5.1%的思科,在中国的销量却同比下降20%。

中国网络设备市场占全球10%以上,近几年中国网络市场进入了平稳发展期,增长率仍远高于全球水平,尤其在数据中心领域。对任何一个国际厂商来讲,中国市场都无法忽视。思科也不得不正视中国市场的不断下滑。

如何破解这一困局?思科也一直在寻找破解中国市场难题的答案。比如2015年6月份,思科就以允诺投资的方式努力挽救在中国市场的颓势。当年6月17日,思科董事会主席兼CEO钱伯斯在访华期间宣布,未来几年内将在中国继续投入总计超过100亿美元,采取一系列战略举措以支持本土创新,助力产业变革。

应该说,本土化是思科在华抓住的一个最有利机遇。2015年9月,第八届中美互联网论坛在美国西雅图召开,其间中美双方多家公司进行了签约合作,其中受关注度最高的当数浪潮与思科的联手合作。根据浪潮与思科签署的协议,双方将共同首期投资1亿美元在中国成立合资公司,共同研发网络技术与产品,打造世界一流的信息技术和方案,为信息基础设施、云中心、智慧城市及大数据等领域提供先进的技术。

2016年11月11日,浪潮与思科合资公司——浪潮思科网络科技有限公司成立并正式投入运营。新公司由浪潮控股(占51%),这也是思科在海外唯一不占大股东的公司。以思科在海外的强势地位,这种选择显然是为了在中国有更大的发展空间,同时在对外传达一个坚定的信息:合资公司将遵循中国研发、中国制造、中国服务及中国本土定制化四个原则来实

现自主可控。

事实上,通过与中国企业合作实现本土化,并不只思科一家。在思科之前,多家海外IT巨头通过和中国企业合作的路径,来实现本土化的身份认同。

2015年5月22日,紫光股份25亿美元收购惠普公司旗下“新华三”公司51%的股权,成为该公司的控股股东。此次收购完成后,“新华三”成为惠普服务器、存储、网络产品和硬件支持服务在国内的独家提供者,此举开创了国内外IT厂商合作新模式,成为跨国企业在中国本土化的新路径。

落户济南将有何期待

思科为何会选择牵手浪潮?作为去IOE化的最大受益者之一,浪潮信息的业绩步入强劲增长阶段。浪潮信息2015年半年报显示,得益于国产化政策的推动,公司上半年营收41.65亿元,同比增长44.24%;净利润到2.40亿元,同比增长137.82%。据Gartner公布的2015年Q1全球及中国X86服务器市场数据报告,浪潮服务器以21%的销售额占有率,蝉联中国服务器市场第一。显然,即便牵手浪潮不会是拯救思科在中国市场低迷的唯一解药,但对思科来说无疑是绝佳的选择。浪潮在中国市场尤其是政务市场的市场资源,对思科来讲至关重要。

实际上,思科与浪潮的联手,得到的远比中国市场份额这么简单。随着浪潮在国际上的影响力,尤其是参与一带一路建设中,思科也可以搭船出海,在一带一路市场上争取更多利益。

那么浪潮为何愿意与思科联合呢?从国家层面讲,浪潮与思科合作的落地将进一步为中国信息化建设提供更高水平的

产品与解决方案,构建高度安全、可信的信息基础设施,同时为中国信息产业注入新活力,优化中国信息产业链,提高整体竞争力。从浪潮自身发展来讲,网络技术并不是浪潮的强项,此次联手思科成立合资公司,刚好可以补齐浪潮网络产品线。双方合作之后,浪潮可以完成从底层设备到应用软件的整体布局,竞争实力将更强。

此次浪潮和思科在济南牵手,又能给济南带来啥?强强联合,必有大事。12月4日上午,济南高新区、浪潮、思科共同签署战略合作备忘录。二者要联手在济南高新区建设一个国内最领先的以互联网通信为特色的产业园区。同时,浪潮还将携手思科围绕建设济南智慧城市,打造一带一路网络通信解决方案,构建中小企业云平台,发展智能制造,培育网络人才,扶持创客发展等领域开展广泛合作。

据悉,在产业园区建设中,浪潮将向产业园区注入其云服务、智慧城市、大数据等业务,为产业园区提供智慧解决方案,并与核心生态伙伴合作,带动云计算、大数据、智慧城市、网络通信等产业相关项目落地。

思科也将携手合作伙伴为产业园区提供其智能制造云服务技术、物联网智慧云服务、物联网大数据服务、创新孵化中心等产业资源和平台,以及园区产业、研发、商业、宜居融合发展规划。另外,还要发挥自身的行业领先优势,拉动网络通信产业上下游生态合作伙伴资源落户产业园区,打造“万物互联”生态系统。

未来,这一产业园将引入上下游优质企业上百家,2万人在这里从业,形成一个以济南为核心的网络通信产业链。这样一个大项目落户济南,又怎会不值得济南期待。