

IT巨头开讲“小城故事”

甲骨文敲门山东济宁



甲骨文联动全省40余家高校搞定制版IT人才培养,目的最终是向雇主企业渗透。 本报记者 马辉 摄

本报记者 马辉

向雇主企业渗透： 给高职学生做职业培训

4月2日，济宁高新区创意大厦，窠家勇正在参加一场校企合作经验交流会。

暖场时放的是美国大片《钢铁侠》片段，片中植入的Oracle标志不时闪现，提醒与会者，这场校企合作经验交流会的组织者，正是大名鼎鼎的甲骨文公司。

窠家勇是滨州职业学院信息工程学院副院长，和他一起坐在这个会场的，还有山东省内其他40余所高校有关负责人，其中名头最响的就数山东农业大学了。参会的人中，来自山东理工职业学院、济宁职业技术学院、曲阜远东职业技术学院这些职业技术学院的，居然占了一半。

窠家勇有些诧异，作为国际知名的IT巨头，甲骨文向山东这么多高职院校集中抛出橄榄枝，究竟打的什么算盘？

“一个普通人，一天平均下来，要和甲骨文打交道不下50次——查话费详单、骑公共自行车、去超市购物、上淘宝网购物……都要与甲骨文打交道。”这场交流会的讲师陈勇，用这样一种通俗方式向台下聆听的“门外汉”解释甲骨文数据库在中国的无所不在。

陈勇是甲骨文公司在中国的200余名有认证的数据库大师之一，常驻济宁。他现身这场面向山东高职院校学生的校企合作经验交流会，可以看出甲骨文方面对这场交流会的重视。

会上，甲骨文抛出了诱人的合作前景。陈勇说，通过双方合作，甲骨文将为这些高职院校在校学生提供原厂软件课程、为高校教师提供高价值培训课程、毕业生优先推荐至甲骨文雇主联盟。

这是甲骨文(山东)OAEC人才产业基地在山东省境内展开布局的关键一步。

“我们培训的人才，未来要走进更多有信息化提升需求的中小企业，一个熟知甲骨文的人到了企业后，能够加速企业的信息化进程，让他们反作用于企业老板，巩固甲骨文在这些客户心目中的市场地位。”甲骨文公司教育事业部运营经理的李飞说，职业院校的学生定位，本来就是针对技能型和实用型的人才培养方向。

产业扩张人才培养为先，以落户济宁的惠普、甲骨文等项目为样本，这两家公司在济宁设置的机构名字上冠以“人才”字样。事实上，对于他们而言，济宁在市场方面颇具优势，而人才是短板。

2013年落户济宁的惠普-济宁国际软件人才及产业基地，是惠普在中国新一轮布点的八大基地之一，人才实训是其重要内容。目前，惠普基地实训中心已与山东大学等20余所高等院校合作，首批840余名学生已完成了实训课程。

而于去年10月份落户济宁的甲骨文(山东)OAEC人才产业基地，是甲骨文中国公司在山东布点的首个OAEC人才产业基地，同样突出“人才”两字。甲骨文(中国)表示，他们要在济宁打造甲骨文攻占三线城市的一个样板。近期，甲骨文将在山东17地市完成培训基地的布点，目的是在这些合作高校中，未来将有更多在校学生接触到甲骨文的文化和技术。

行业调查

曾经，甲骨文系统三年维护费用达到千万元级，那是它在中国“躺着挣钱的时代”。而现在，甲骨文书写的“小城故事”新篇章，是和中国三线城市名不见经传的职业学校连在一起的。

曾经，甲骨文系统三年维护费用达到千万元级，那是它在中国“躺着挣钱的时代”。而现在，甲骨文书写的“小城故事”新篇章，是和中国三线城市名不见经传的职业学校连在一起的。

高富帅放下身段深耕中国三线城市，离不了中国国内去IOE化潮流的大背景；当然，也和阿里云这样的对手逐渐成长起来有关。

在济宁，近一两年来，惠普、甲骨文等IT大鳄悄然进入，推行本地化策略。他们从培训本土IT人才入手，将未来竞争重点放到一些尚未完全开发的领域，目的就是争夺具有成长性的新客户。中国，对于他们而言，仍是最重要的市场。

这就像甲骨文总裁赫德在2014年说的，一切要从提升甲骨文在中国的知名度开始。

枣庄科技职业学院的大三学生小陈已在甲骨文接受了一次短训，主要培训内容是安卓系统开发和APP软件开发，这些培训内容对小陈非常有吸引力，他主动将在甲骨文的实习期延长至半年。

“高校毕业生面对很多主流应用软件系统，往往还需要重新学习。在甲骨文接受实训后，学生在未来职场上将更具竞争力。”枣庄科技职业学院信息技术系副主任邵明东说。

济宁市经信委信息化推进科科长胡建国认为，国内企业在“两化融合”背景下，普遍面临一个人才空当。这些高职院校毕业生一旦步入急需各类信息化人才的企业后，对企业信息化系统的选择会起到潜移默化的作用。

甲骨文(山东)OAEC人才产业基地大客户总监陈志方坦言，储备专业人才，然后渗透到这些雇主企业中去，最终巩固地是自己产品的市场未来。

“资源型城市转型的实质不仅是新兴产业的发展壮大，更是人力资源结构的转型与提升。”济宁市市长梅永红说，惠普、甲骨文项目的落地，他更多期待的是未来这些项目带来的人才红利，两大人才基地每年可以吸纳上万名软件人才到济宁实训，如果能有一大部分人能够

留在济宁，所产生的效果可想而知。

本土化策略： “高富帅”提供家门口服务

最近，甲骨文(山东)OAEC人才产业基地解决方案项目总监王辉每天忙着走访客户，他在济宁谈的两大项目，一个涉及能源行业，另一个是传统的食品行业。王辉把更多精力放在甲骨文本土化后对老客户的维系上。

目前，甲骨文在华客户有2万多个。在济宁，使用甲骨文数据库的企业有735家。甲骨文方面提供的一份客户名单显示，这735家企业中，通信、金融、医疗、商业、工程机械、公共交通及在济宁的世界500强企业等均有涉及。

“一年免费维保两次，从头疼医头、脚病医脚转向提前介入、预防加诊治的本土化深度服务。”王辉坦言，这有益于巩固公司和老客户的关系。

“在大城市，该做的项目都几乎被抢占了，再发展新客户，空间有，但玩不转了，不足以满足企业胃口了。”一位业内人士分析甲骨文、惠普这样的IT巨头转战中国三线城市的原因。

事实上，核心数据对于很多企业而言并不愿意让外人进入，因此，对于甲骨文推出的体验服务，很多企业婉言谢绝。

“这就是为什么甲骨文及其他IT大鳄在中国重点做人才实训的关键所在。”王辉告诉记者，这些定制版IT人才进入企业后，起码可以正确使用相关系统和软件，对一些故障和软件升级前合理预警，让用户不至于等到系统病人膏肓时再考虑诊治。

深耕三线： 面条加工企业也是潜在客户

这一点，确实戳到济宁很多企业的痛点。以甲骨文系统在济宁的应用客户小松机械为例。以往每年小松机械遇到系统升级问题，只能向甲骨文总部救援。从甲骨文技术团队从上海登上高铁前往济宁的那一刻起，他们就开始计费了。为此企业一次花费的升级费用高达300万元。“本地化后，这种维保的前置和及时响应，能为本土企业省去一笔高昂的开支。”小松机械信息化部门工作人员表示。

在王辉眼里，利生面业也是甲骨文的潜在客户。利生面业是济宁一家面粉加工企业，从一家作坊式企业起家，逐步发展成为一家大型现代化食品加工企业集团。这样一家传统食品加工企业也会有信息化需求。“原来订货，都是各地代理公司打电话，然后根据排期人工下单、安排物流。”利生面业相关负责人告诉记者，一旦信息化系统上马，可以通过平台直接统筹订单与生产等各个环节，让运量最满，库存最低。

记者了解到，就在惠普、甲骨文、软通动力接连入驻济宁的同时，美国英特尔、微软、希捷、德国萨普和阿里、腾讯、百度、华为等一大批IT行业巨头也先后到济宁考察。

深耕济宁仅仅是开始。从现在开始，这些IT巨头以济宁为中心，辐射华东周边三线城市资源争夺已然展开。

再过十几天，济南市民陈女士就要到欧洲探亲了，一去就是三个月。临行前，她将爱犬送给了朋友，花草委托了邻居照管，但是，家里的金银细软却找不到一个合适的“保姆”。“我总不能戴着所有金银首饰，拿着房产证、存折、车本出国吧？”几经问询，她将目光锁定了银行保管箱。

陈女士没有想到，她常去的那家银行保管箱业务很火爆，型号稍大的保管箱都被租出去了，要等别人租期满了不续租才能轮到。她只好选择了型号小一点的，勉强把东西塞进去。“听银行工作人员说，最近黄金价格低，买金条的客户多了，租保管箱的也多起来。”

3月27日一家股份制银行的理财经理刘女士证实了陈女士的说法。“黄金价格一直在降。现在金条一克也就252.8元。很多客户买金条保值增值，租银行保管箱储存。”

在刘女士就职的银行，最小的保管箱年租金412.5元，可以放房产证等重要证件，容量放一公斤黄金也没有问题。除了放黄金，还有很多客户在保管箱里放古董字画。“最近有客户就来租保管箱储存请来的佛像。”

银行保管箱业务的增长速度超过了很多银行业人士预测。保管箱业务在发达国家已经有近400年的历史，德国法兰克福欧罗亚银行早于1813年推出了银行保管箱业务，成为世界上首家配套设立保管箱的银行。中国银行业保管箱业务始于中国银行。工行山东省分行早在1999年推出了保管箱租赁任务，中信银行济南分行保管箱业务2003年推出，农行山东省分行则是于2008年推出了保管箱租赁业务。此后，各家银行的保管箱业务飞速发展。

现在，工行山东省分行、农行山东省分行、中行济南分行、交行山东分行、中信银行济南分行、华夏银行济南分行、北京银行济南分行等，都在开展保管箱业务。各家银行的保管箱业务库房多集中在分行附近网点，而且都在地下。

中国大妈炒金“后遗症” 银行保管箱 热得烫手

本报记者 刘红杰 张頔

一家城商行相关负责人透露，该行的保管箱库房建好后，管理层一度担心业务遇冷，萌发了在银行内部推销的想法。“没想到，所有的保管箱被客户抢租一空。除了高端客户，很多普通客户也会来租保管箱，比如说老人存点首饰、拆迁户存放证件什么的。”

业内人士透露，银行的保管箱库房都是按照银行金库标准设计的，常年恒温恒湿，温度常年恒定在18摄氏度到20摄氏度左右，库房内没有任何通风口。四周墙壁全是钢筋混凝土浇筑而成，顶部、四面墙壁全都有钢板、防水、防火、防潮、防盗、防爆。存取物品要过三四道门，要登记身份证、刷指纹。各个银行的保管箱上都有两个锁孔，客户持一把钥匙，银行工作人员持一把钥匙，安全性很好。根据型号大小，年租金几百元到一千多元不等。

不过，吸引客户租用银行保管箱的，显然不止这些，其中最重要的一条，就是私密性。济南一家银行相关业务人士说，从客户隐私考虑，客户只要携带身份证前往，签订合同缴纳押金后，就可以办理保管箱租赁手续。银行对客户存放的物品是不过问的，不会进行事先清点 and 登记，不列清单，更不上网。但是合同上对存放物件会有相关要求，比如易燃易爆品、枪支毒品等违禁品是不能存放的。这意味着，银行也不知道客户存放了什么东西，保管箱成了很多灰色收入的藏身之所。

也正因为如此，法律界人士提醒，保管箱业务存在一定法律风险。因为银行与客户实际上签订的是租赁合同，属于“租赁”业务，而不属于保管业务。也就是说，保管箱里究竟放了什么，银行是不知道的，而客户也很难说清。一旦保管箱内的物品被毁或者被盗，用户将面临维权困难的困境，诉讼索赔往往很被动。这时候就要衡量银行是否尽到责任，如果因为保安设备失灵，导致保险箱被盗，或者如果因工作人员未按章程的规定检验开箱人的身份就协助开箱，银行是要承担赔偿责任的。