

信息安全下的产业突围

(上接B01版)

必须打破国外主机对国内客户的绑架

尽管有了国内重要IT软硬件及解决方案企业的抱团,但应用的兼容性仍然是浪潮最头痛的事儿。

长期以来,国外基础软件商交付应用的手段就是绑定其主机的方式,而K1显然动了他们的奶酪,“要取得他们的支持,事实上他们只需举手之劳。”王恩东说,对于浪潮而言,国外基础软件商重要软件并不全部支持K1,事实上,这并不是技术难题,而是他们故意为之,这让浪潮很无奈。

由于技术捆绑抬高了进入门槛,直接导致国外品牌小型机在中国的销售价格是国外市场的三四倍。而国外小型机企业还以售卖软件和服务收费的方式谋取高额利润。据浪潮统计,在维保收费方面,国外小型机企业普遍采取“迭代式”服务收费。比如采购一台100万元的主机,前三年维保免费,第四年收取20万,第五年收取120万的20%,逐年叠加。而小型机服役期限一般5年~10年,用户在服役期内投入的服务成本,视服役年限不同达采购成本的44%~260%。此外,配套软件每半年升级一次,新技术一经推出就会用各种措施促使用户更新。如此高昂的运维成本让很多用户难以承受。

“必须打破国外主机对国内客户的绑架,浪潮义不容辞!”2014年1月,浪潮在北京召开的国产主机应用峰会暨“K1迁移工程”发布会上,浪潮集团董事长孙丕恕撂下这样一句狠话。

在通信领域,外企在中国的春天已经结束了

就在2014年的春天,跳槽热浪不光席卷了IBM中国雇员,沈力(应受访者要求化名)在爱立信工作的几个同学也开始考虑跳槽了。

“在通信产业这个领域,外企在中国的春天已经结束了。”沈力在华为长期从事通讯技术研发,目前在4G专利上,华为已经领先行业了。

“对行业标准的设定和执行,这是国产品牌崛起的必由之路,也有助于信息行业‘去外商业化’的推进。”沈力说,通信产业尤为关乎国家信息安全,所以近几年华为在开拓美国市场时屡遭刁难。

2010年5月,华为意图通过收购3Leaf“特定资产”,一举获得关键应用主机芯片组技术,这笔交易一直到当年11月仍未提交到美

延伸阅读

除了技术赶超,国内厂商还有哪些短板

IBM、甲骨文、思科等外国厂商在我国信息产业的起步阶段占据了巨大市场份额。随着本土厂商研发能力不断提高,技术上的差距肯定会越来越小,但有些非技术的短板则需要尽快得到弥补。

本报记者 张頔

国内用户:洋品牌依赖症

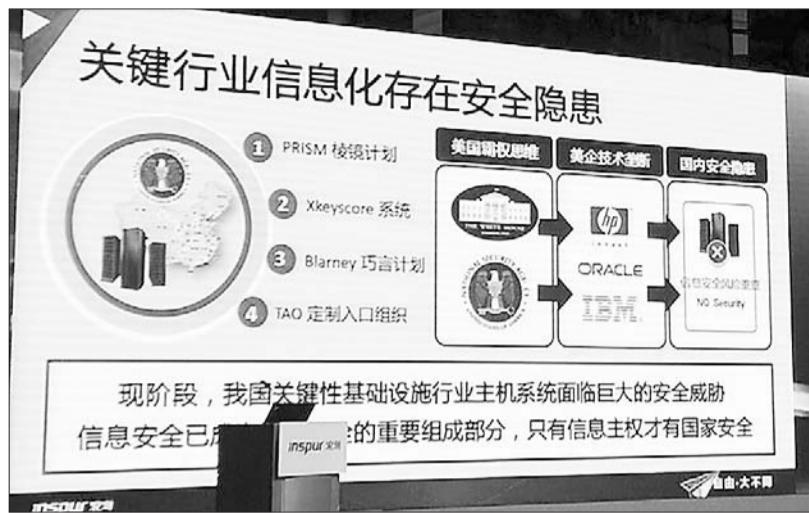
“对于金融、通信等行业来说,服务器的稳定性压倒一切,这在某种程度上也造成了企业的路径依赖。”浪潮集团副总裁左佰臣说,从技术来说,K1每秒能够完成数百万个交易事务处理,正式发布时已经在建行新疆分行

厂商:各自为政难配套

“除了Windows之外,真是没听说过还有什么别的操作系统。”win8禁令出台后,能替代的国产操作系统却鲜为人知,

企业:“部门墙”拖后腿

信息产业比拼的不仅是技术水平的高低,在业内人士看来,企业的管理水平对产品质量会产生直接的影响。



在国家信息安全被高度注重的大背景下,浪潮、华为等国内厂商迎来新一轮发展机遇。

图为2013年1月22日天梭K1上市北京发布会现场大屏幕。(资料片)

国外商投资委员会(该委员会负责审查有可能涉及美国国家安全的投资交易)备案。最终,华为迫于压力放弃了这宗数额仅为200万美元的收购行动。

据沈力介绍,通信行业的关键是协议标准,以往我国都是基于国外设定的协议来建设通信网络,所以外商在设备采购中占的份额很大。随着国内厂商研发能力提升,目前国家主推的4G通信已经逐渐由国内厂商扮起了主角。

6月1日起,中国移动新的4G资费标准将生效,其背后的LTE技术标准给足了国内厂商发展空间。华为在2009年便与爱立信分享了全球首个LTE商用合同,“2G时代我们没什么专利,设备市场基本受爱立信等外商控制;3G时代初期我们开始增加专利上的投入。”沈力说,目前4G设备的市场采购份额中,华为、中兴两家厂商能占到50%,爱立信、贝尔、诺西占30%,一些国内中小厂商瓜分剩下的20%。这种市场份额的形成,得益于国家在通信协议上的顶层设计。

华为:“打C生产线”死磕思科

在华为内部,路由器生产线被称为“打C生产线”(C为思科英文名称Cisco首字母)。

“目前乃至将来十几年,中国都将是通信行业最大的新兴市场,如果国内的厂商不努力争先,那国家的信息安全将无从谈起。”沈力说,在通信领域,华为将核心

路由器的老大美国思科作了赶超目标。2004年,华为发布的10G路由器比思科落后4年;2010年,华为发布的100G路由器与思科追平;2013年,华为的400G核心路由器已在沙特阿拉伯、俄罗斯、泰国等地商用部署,成为该领域唯一可以规模交付使用的供应商。

“信息产业的发展就像一场擂台赛,没有足够实力随时会被人打下台。”沈力说,像华为这样的厂商在中国并不少见,有些公司甚至在成本倒逼下,开发出了更为先进的信息技术。有些外商在硬件上的优势很难短期超越,阿里巴巴等国内的互联网企业没有像华为那样死磕行业老大,而是通过软件替代取得了不错效果。

近两年来,由于互联网市场的兴起,互联网巨头们纷纷开始动手DIY自己的信息基础架构,最具代表性的是阿里巴巴,其提出了“去IOE”,为此倾注了巨大精力。

“以淘宝的双11为例,这一天的访问量会剧增,服务器很容易崩溃。”沈力说,这种问题需要负载均衡来解决,负载均衡设备是一种性能优化设备,目前美国厂商F5是该领域的老大,但一台设备的报价都要在20万元以上,也只有中国移动这样的运营商才有能力承担外商设备的成本。

在运营成本倒逼下,阿里通过云计算实现了软硬件结合的创新,在杭州、青岛、北京等城市开设了多家全球对外服务的数据中心,能满足地区政府科研机构、金融机构以及创业公司对弹性计算能力和负载均衡服务的需求,此举也打破了F5在硬件领域的垄断。

约152亿元,99%为国外厂商垄断。然而这些行业用户的改造成本和试错成本都不小。

以银行为例,不同厂商所提供的主机性能对上层接口可能会有不同要求,有些外国厂商还专门设置了不兼容设计。如果替换国产服务器,可能要重新开发一套核心系统,这个过程所带来的风险、人力和物力会让客户有所顾虑。

Mac OS X系统和开源的linux系统。虽然国内厂商推出过基于linux的操作系统,但操作系统需要硬件产品、应用软件支持等配合,再加上人们用惯了微软的系统,所以国产操作系统在市场开拓方面并不尽如人意。

在的漏洞,要求修改。此时研发部门已经着手新项目了,没有足够时间修补漏洞,同时产品经理却催着出货。迫于两方面压力,测试部门就放过了这个漏洞。当电路板投放到市场后,将成为随时可能引爆的定时炸弹,再召回已经来不及了。



李稻葵:
中国是“自行车经济”
5至7月最艰苦



“中国的经济正处于新的调整期,今年经济走势最有可能是一个U形的走势,而5月至7月是最艰苦的时候。”

——李稻葵表示,中国可以不搞财政刺激,但要想方设法保证经济增长速度达到一个最低标准。因为中国经济是一个“自行车经济”,要保持一定速度才能不倒。如果静止下来,任何问题都会被放大。

“新的经济时代已经来临,原先我们所谓Made in China(中国制造)的概念会发生巨大的变化,以后会是Made in the world(世界制造)。今后的小企业要走出自己的特色,它很多产品的零件是来自全世界的。换句话说,今后出现的是Made in the Internet(网络制造)。”

——马云认为,在网络时代,将来企业的比赛,第一比的是价值,是其独特的创造意识,第二比的是个性,第三比的是规格。未来将是小企业的世界,影响中国经济未来的,不是企业有多大、大企业有多少,而是小企业有多好、多有特色。



创富荐书

《说谎者的扑克牌:华尔街的投资游戏》

作者:
迈克尔·刘易斯

“说谎者的扑克牌”是华尔街上金融家们玩的一种休闲游戏,以最善于欺骗他人而实行心理欺诈者为胜。作者在书中将华尔街投资世界中许多不为人知的技巧、诀窍和手段娓娓道来,让人对华尔街的波谲云诡有感同身受的体验。

作者将华尔街深奥的投资手法融入有趣的故事当中,让人在捧腹大笑的同时又陷入深深的思考。《说谎者的扑克牌》对了解什么是债券、什么是金融创新、什么是金融衍生品以及什么是投资银行具有借鉴意义。

“我不太懂为什么要调控,不知道为什么要调控。至于说已经搞了很多年的限购是解决什么问题,我一直没弄懂。”

——吴敬琏表示,不担心房价降不下去,更担心楼市崩盘。政府现在不会采取措施主动去把这个泡沫捅破。房地产泡沫这个东西最好不要形成,形成以后要想办法让它慢慢萎缩。

“国外的空城很多是源于产业转移之后的结果,中国的空城大多是领导‘形象工程’下的造城运动,而‘造城’运动能够执行的一个重要原因就是土地财政的存在。”

——住建部副部长仇保兴在“2014京交会——中国新型城镇化大会”上表示,解决土地财政的关键在于把地方土地财政的收入变成土地基金,纳入预算内管理,其资金被用于生态改良、基础设施等,而不是仅用于造城等形象工程。

“假如房地产销售量下降30%,大约还有十亿平米左右的销量,各国都不会有这么大的市场。”

——任志强认为,城镇化和消费升级还有巨大的需求,房地产还不是过剩产能,他对当前楼市泡沫即将破裂的说法表示反对。

本报记者 李虎 整理