

传统企业纷纷转型,市场被本土企业分食

“智慧城市”首局： 跨国巨头败北

“发展智慧城市需要顶层设计和统筹规划,要防止一哄而起,急于求成。”辜胜阻认为,当前我国建设“智慧城市”有一定的基础,但仍然存在缺乏统一规划、缺乏相应技术标准和法律规范、受制于技术和资金瓶颈、缺乏坚实的产业基础和充分的人才支持等诸多问题。

■ 本报记者 田晶/文

在“智慧城市”角逐中,中国企业赢了第一局。

过去一年多时间里,深圳贝尔信科技有限公司(以下简称“贝尔信”)先后跟天津、南昌、株洲、昆山等近10个城市签了几亿元的合作协议,部分城市在今年初已经进入执行阶段。

“我们确实是赶上好机遇了。”贝尔信董事长郑长春6月2日告诉本报记者:“贝尔信得以迅速跑马圈地的背景,是一轮席卷全国的‘智慧城市’热。”

民建中央副主席、经济学家辜胜阻认为,“十二五”时期,“智慧城市”是继“数字城市”和“智能城市”后的城市信息化高级形态,建设“智慧城市”是经济增长“倍增器”和发展方式的“转换器”。

不过,他也为地方政府的一拥而上感到担忧:“目前,我国已经有上百个地区提出建设‘智慧城市’,28个省市将物联网作为产业发展重点,80%以上城市将物联网列为主导产业,出现了过热的苗头。”

部委点名： 警惕“智慧地球”陷阱

本报记者从独家渠道获悉,在工信部点名之前,中科院几位院士曾联名上书国务院,呼吁“国家命脉的系统不能由外企掌握”,这是其后国内对IBM“智慧地球”项目发生连锁反应的导火索。

郑长春没料到,现在各地市长看到贝尔信版本的“智慧城市”,反响会如此强烈,“都是跟市长谈,‘智慧城市’是个战略,必须要市长这一级才能拍板。”

在很大程度上,郑长春应该感谢IBM,正是后者提出了“智慧城市”的原始版本:“智慧地球”战略。“智慧地球”战略诞生于2009年1月28日。当天,IBM的CEO彭明盛向美国总统奥巴马抛出这一概念。

彭明盛将该战略定义为:将感应器嵌入和装备到电网、铁路、建筑、大坝、油气管道等各种物体中,将与物通过互联网相联,然后通过超级计算机和云计算将其整合,实现社会与物理世界融合。

不久,IBM开始在中国广泛推广“智慧地球”概念,游说各级政府采用。

作为“智慧地球”的载体,“智慧城市”概念很快在中国四处开花,IBM相继和昆明、南京等多个城市达成了合作意向。

有资料显示,过去一年间,IBM在中国的“智慧地球”已中标多个重大项目工程。譬如,沈阳、南京、广州、深圳等国内“智慧城市”的建设。此外,IBM还在济南等地设立了专门的项目团队。

“IBM提出‘智慧地球’,说物联网就是互联网技术的发展,把它发展成物和物之间的信息化,这个我们是完全赞成的。但是,我们买了它的设备,它在万里之外就可以知道你设备运转的状况,实际上掌握你的机密。”在5月23日的一个论坛上,全国政协经济委员会副主任李毅中指出。

“最典型是前年微软的黑屏事件,它借口说别人用它的盗版软件,就对所有用它的软件的计算机黑屏45分钟。我们的计算机大量采用微软的软件,硬件又是英特尔的,还有什么秘密能保证?”李毅中说,“西方提出新的理念本身是正确的,但我们也要提高警惕。”

这并不是李毅中第一次对“智慧地球”提出警示。

早在一年前,时任工信部部长的李毅中在2010年4月经贸形势报告会上就首次明确提出,要警惕“智慧地球”的概念炒作以及可能导致的国家信息安全问题。

本报记者从独家渠道获悉,在工信部点名之前,中科院几位院士曾联名上书国务院,呼吁“国家命脉的系统不能由外企掌握”,这是其后国内对IBM“智慧地球”项目发生连锁反应的导火索。



由于拥有良好的基础设施以及雄厚的实力,央企和大型国企在“智慧城市”角逐中先发至,表现抢眼。 本报记者 林瑞泉/摄

作为国家信息安全建设的重要参与单位,工信部的“炮轰”,让IBM在国内推进“智慧地球”项目时受到了很大阻力。随着今年IBM“贿赂门”事发而宣告失败,“智慧地球”在中国更是成了一个烫手山芋。

抢抓时机： 本土企业暂时领先

“IBM的报价太高,在实际竞标中很难竞争过本土企业。”神州数码“数字城市”本部高级经理张洛告诉本报记者,“本土企业有成本优势,决策流程短,合作方式也十分灵活。”

本报记者了解到,IBM前与各城市签订的协议多为备忘录,实质上推进的工程屈指可数。IBM的网站资料显示,IBM已经和国内20多家城市有过接触,但绝大部分项目没有后续进展的公开消息。

本报记者查阅资料发现,大部分正在兴建“智慧城市”的中标厂商,从公开信息中无法获悉名单。

实际上,国内厂商更容易获得地方政府的支持。根据规划,“十二五”期间,中国将制定和推广应用中国自主编码体系,突破核心技术和重大关键共性技术,初步形成从传感器、芯片、软件、终端、整机、网络到业务应用的完整产业链,培育一批具有较强国际竞争力的物联网产业领军企业。

在政策力挺下,除了贝尔信之外,神州数码、浙大网新、中软国际都在不同的城市成功狙击了国际巨头。

“有许多市长问我,能不能用一句话来表述智慧城市的核心理念。我说,我们就是着眼于政府的高端信息化,用大量的智能化手段打通信息孤岛,用来支撑政府决策办公。这样一讲,每个市长都会懂!”郑长春说。

郑长春认为,即便跟IBM这样的国际巨头相比,国内一些企业依然具备核心竞争力,“比如说信息采集方面,我的模式识别技术能够误报率降低到3%以下,而我暂时还没发现准备进军智慧城市的国际巨头具有这样高精度的识别能力”。

建银国际一位人士表示,智慧城市的信息采集终端所放置的位置是稀缺资源,具有排他性。这些起步比较早、实力雄厚的厂商在未来将具备更多的机会。

“IBM的报价太高,在实际竞标中很难竞争过本土企业。”神州数码数字城市本部高级经理张洛告诉本报记者,“本土企业有成本优势,决

策流程短,合作方式也十分灵活。”

两年前,在IBM提出“智慧地球”概念后不久,神州数码也启动了“智慧城市”战略。目前,张洛所在的部门已成为集团内部最重视的战略部门,以前的提法是“数字城市”专家,现在内部已经改称为“智慧城市”专家了。

5月31日下午,在公司10周年大会上,面对中科院院长、柳传志和8000多名员工,神州数码总裁兼CEO郭为大谈“智慧城市”。

近期,神州数码在全国各地砸了几千万元广告,目的是为了“只要想到智慧城市,就首先想到神州数码”。

2010年,神州数码在40多个城市展开攻势,最终签下了20多个城市。

“主要集中在江苏和广东,特别是‘服务型政府’意识较强的苏南地区,包括苏州、无锡、常州、张家港、镇江、扬州和南京,都跟我们签了战略合作协议,广东的深圳和佛山也被我们拿下了。”张洛告诉记者。

在神州数码和贝尔信等本土企业的客户中,很大一部分与IBM公布的城市名单重叠。

角逐继续： 争当“顶层设计者”

“在中国习惯了做老大的外资企业,显然不甘心沦为中国企业的技术服务员,他们肯定会设法重新夺回顶层设计者的地位。”

在遭遇重创后,IBM的“智慧地球”战略并没有停步,只是不再像之前那样大张旗鼓。

2010年,神州数码在成都举办“数字城市”大会,IBM就进行了全程赞助。

在今年的“IBM论坛2011”上,IBM又发布了“智慧的运算”战略。在这个论坛上,IBM的目标已经不再只是城市,而且把企业客户也纳入进来。

瞄准中国“智慧城市”蛋糕的不仅是IBM。

近期,日立也开始与IBM在多个城市的招标方案中狭路相逢。此外,多个国际IT巨头均宣布了进军“智慧城市”的解决方案。

“这些国际巨头参与很多城市的公开招标,但最终执行效果都不是很好,实际上据我所知,最终中标的还是一些国内的厂商。”郑长春表示。

“这些企业基本上都有着深厚的政府关系,原来就是做政府信息化项目的,有实施政府项目的经验,现在只要把‘智慧城市’的概念抬出

来,很容易就转型了。”张洛透露说。

贝尔信就是智能安防企业出身。2010年,郑长春在业内率先提出了“智能视觉物联网”概念,宣称“智慧城市”是“数字城市”的升级版,“智慧城市”的组网方式就是“智能视觉物联网”技术。

很快,贝尔信就从一家单纯卖产品的智能安防企业,转型为“智慧城市”整体解决方案供应商。

不过,不论是IBM还是国内企业,都还没有真正进入到“智慧城市”的核心实施阶段。核心问题在于技术瓶颈,张洛认为:“目前的芯片技术还不成熟,即便是国内物联网技术走在最前面的无锡,也还停留在科研阶段,没有大规模实际应用。”

“发展智慧城市需要顶层设计和统筹规划,要防止一哄而起,急于求成。”辜胜阻也认为,当前我国建设“智慧城市”有一定的基础,但仍然存在缺乏统一规划、缺乏相应技术标准和法律规范、受制于技术和资金瓶颈、缺乏坚实的产业基础和充分的人才支持等诸多问题。

张洛告诉记者:“在中国习惯了做老大的外资企业,显然不甘心沦为中国企业的技术服务员,他们肯定会设法重新夺回顶层设计者的地位。”

他进一步表示,现在“智慧城市”的顶层设计,还缺少专业的第三方咨询服务机构。因此,目前关于“智慧城市”顶层设计的争夺战,主要在国、内外企业之间展开。

“实际上,我们最大的竞争对手是中国移动、中国联通和中国电信这样的央企,他们本身就拥有大量的基础设施,以前缺少这方面的经验和概念,现在也开始转型了。”张洛说,“比方说城市应急管理系统,央企不用地方政府掏钱,只要建好以后,地方政府再租用他们的线路就可以了。”

“5月25日的扬州云计算中心竞标,标的4500万元,估计最后是联通中标了。我们在江苏建立了五六家分公司,但是仍然很难跟这些央企竞争。”张洛说,“央企很容易就成为地方政府建设‘智慧城市’的龙头,然后去整合软件企业资源来实施项目。”

神州数码锁定的目标,就是成为这样的龙头。

“先跟地方政府谈下战略合作框架,然后承建,再找下游厂商分包、开发。由于谈的是如何帮助发展IT产业,很容易获得地方政府的支持。”张洛告诉记者,“此外,我们也正在收购一批下游厂商,比方说前些天收购的网页监测公司知道创宇。”

钢贸企业 骗贷投机调查

由于钢材市场行情不佳,钢铁贸易企业挪用信贷资金进行炒股、囤地、炒期货,以图获利,投机之风愈演愈烈,钢贸行业的资金链也变得更为脆弱,在银根持续紧缩的背景下,潜藏的风险随时可能集中爆发。

■ 本报记者 张龙/文

许多钢铁贸易企业正在一步一步沦为“空壳”。5月30日,在北京一家钢材市场内,生意冷清,贸易商三五成群地聚在一起聊天,打发时间。

特地从上海赶过来查看行情的钢贸企业负责人贾经理见此情景摇了摇头。“听说国家要推出《钢铁流通企业经营分级评定》,给贸易商分级,全国几十万家贸易商多数都属于最低级,谁愿意和最低级的企业做生意?加上银行信贷收紧,资金链已经很紧张了。”贾经理告诉本报记者。

“我打算清理完库存,把欠银行的300万元贷款还清,退出这个行业。”贾经理说。

事实上,贾经理的300万元贷款并没有用在钢材生意上,而是用在了炒股上。贸易公司只是用来贷款的“空壳”。贸易商凭借手中的库存,甚至是贸易合同,就可以获得钢材价值70%至80%的贷款。

上海钢贸商会副会长任庆平估算,上海每年至少有上千亿元银行资金流向钢贸行业。

联保贷款用来投机

不少钢贸企业的“壳”,已经沦为融资平台。“据我了解,国内钢贸企业把信贷资金挪作他用,比如炒股、囤地、炒期货,甚至放高利贷。最主要的原因是卖钢材不赚钱,卖得越多,亏得就越多。”贾经理说。

北京一位贸易商告诉记者,一年当中钢材赚钱的时间只有3至4个月,钢价“倒挂”也已成为常态,一不小心就会被套牢,许多企业因此出现了不同程度的亏损,有的甚至破产出局。

正是这种情况让贸易商“不务正业”。贾经理告诉记者,去年,他的一个马姓贸易商朋友利用钢材抵押贷款做起了期货生意。

这位马姓贸易商在去年中期进入棉花期货市场,前后投入了1000万元。在棉花期货最顶峰时,账面浮盈高达5000万元。

不过,去年11月10日,维持了近10个月上升态势的棉花价格突然“高台跳水”,一周暴跌了21%。

短时间内,该马姓贸易商被深度套牢,期货账户上的浮亏达1亿元。

由于马姓贸易商投入期货市场的资金大部分来自银行贷款,巨亏后,公司的库存、银行账号和一切能质押的资产被全部冻结。

最后,该马姓贸易商赶紧清理库存、向朋友借钱、向担保公司拆借等,基本还上了银行的贷款。

贸易商们更喜欢的是组成联保体向银行融资。一般情况下,3至5家企业组成一个联保体,如果其中一家出现风险,另外几家必须共同替其归还贷款本金及利息。

而在联合担保的模式中,隐藏的金融风险更大。在实际操作中,这种联保模式被异化。

“一些家族式的贸易商在联保模式中相互联保,个别公司甚至会成立多家空壳公司,参与不同的联保体向不同银行贷款,玩起了空手套白狼,联保体系形同虚设。”贾经理告诉本报记者。

“去年以前,他们拿着互保贷出来的钱放高利贷。年息在30%以上。还有贸易商以建钢材市场为圈地,一下子就是几百亩。两三年之后土地升值了,再把钢材市场想方设法转为商业地产。这比单纯地卖钢材要赚得多。”贾经理表示。

北京一家银行内部人士告诉本报记者,现在银行对钢贸企业的互保行为查的比原来要严,今年上半年,该银行就拒绝了一次钢贸贸易商的互保。去年银监会还专门针对钢贸贸易贷款做过一次风险提示。但在去年之前,这方面的审查还是比较宽松的。

“在我看来,钢贸行业出问题主要还是没有行业规范,行业里出了问题没有说话的地方。”河南贸易商田海平告诉本报记者。

资金链岌岌可危

田海平至今没有胆量去贷款做“投机”。“现在银行信贷政策不断收紧,利率不断升高,稍有差池,肯定会把公司的资金链弄断。”田海平说。

由于田海平做的是钢材品种里较为好卖的建筑钢材生意,现在还能收支平衡,没有太多亏损。

田海平表示:“钢材的实际利润很薄,必须靠走量才能赚钱,据我所知,大部分贸易商都是利用银行信贷做短期高利贷的较多,我听说过好几次放高利贷都没有收回来的事情了,最后导致公司破产。”

“我只专注这个行业,做其他行业一点都不懂。”田海平说。然而,并不是所有的贸易商都是田海平这样的想法。他们显然是“好了疤忘了痛”。

一旦出现资金链紧张或断裂的情况,钢贸贸易商为了偿还银行贷款,必然会大量抛售手中囤积的钢材库存,导致钢材价格出现暴跌。

“2008年中,国内钢材价格出现的那一轮暴跌,就是来自于流动性不足,资金链断裂,而2009年的激烈回升,也同样建立在资金充足的基础上。”田海平告诉记者。

自去年以来,在货币政策收紧的同时,国内房地产调控政策也是不断加码,各地纷纷出台更加严格的限购政策。

“这些政策对钢贸贸易商来说,是致命的打击。”上述银行内部人士说,钢贸贸易对资金的依赖程度非常高,一旦货币政策收紧,钢贸贸易商很可能出现资金链断裂,而房地产是钢贸贸易最为依赖的市场,如果房地产市场出现低迷,钢贸贸易商的处境将更加困难。

事实上,今年贷款规模的收紧与以前完全不同,对于贷款企业来说,不仅新增贷款不能保证,就连存量贷款的延续,也要根据企业的不同而出现差异。贾经理说,最近几个月来,经常听到周围的贸易商抱怨银行贷款越来越难,很多人都担心资金链出问题。这对于那些依靠贷款做投机的贸易商而言,则意味着有崩盘的风险。

“有些贸易商利用银行贷款,投资于房地产领域,将资金固化。一旦银行收紧贷款或催促还贷,就很可能发生资金链断裂的风险。”贾经理说,尤其那些号称“有难同当、有福同享”的互保企业,风险更大。

中国银监会曾经明确表示,今年将大力推进落实贷款新规,防范信贷资金被挪用的风险。