

# “云”，演变新商业模式

## 从技术革新到商业变革的演进标志着云产业的成熟

■ 本报记者 陈玮英

你是愿意用1台电脑花10000秒去完成一个任务，还是用10000台电脑花1秒去完成一个任务？

这就是云计算所带来的魔力。实际上，通过云计算，在远程的数据中心，几万甚至几千万台电脑和服务器连接成一片，如此强大的运算能力几乎无所不能，甚至可以让你体验每秒超过10万亿次的运算能力。

这种能力俨然已经被转换成经济价值。据预测，2011年全球云计算市场规模将达到407亿美元，2020年将增至2410亿美元。全球市场来自云计算服务的流量到2015年时将增长至2010年的12倍，年复合增长率为66%。

这是谁也无法抗拒的产业趋势。

### 云，不仅仅是一次技术革新

欧特克也不例外。这家全球最大的数字娱乐推手已经迫不及待地加入到云产业队列中来。

今天，欧特克正利用云技术来提高专业人员执行计算密集型任务的能力。欧特克云(Autodesk Cloud)能让“创作者”更好地获取高性能渲染、设计优化、仿真分析和协作等改良功能，而这些功能以前仅供那些能访问本地高端计算资源的机构使用。

更重要的是，也让专业人员和普通用户的界限变得模糊。对欧特克而言，这是一次重大的战略转型。

当然，这不仅仅是一次技术上的变革。“这是一个新的生态模式。”欧特克中国研究院核心产品和运营资深总监云浪生表示。在云浪生看来，专业人员和普通用户的界限变得模糊就意味着客户群的放大。

云浪生表示，虽然欧特克最近推出的“美家达人”、“速写簿”等云运用没有一个不是收费的，但是这个平台一旦能够延续下去，这将是一个新的商业模式的基础。

这一判断也得到东软集团高级副总裁卢朝霞的认同。“云计算绝对不是一个技术的事情，而是种商业模式。”

“真正的云计算、云产业是以应用来驱动，通过应用带动后台的基地建设和整个社会服务的产业的建设。”卢朝霞认为，不要力求什么都做云，并不是所有业务都可以建立云计算，只有大批量的、面向大众的服务更能体现云计算优势。

这或许在互联网最大在线零售商亚马逊得到印证。亚马逊是第一家将基础设施作为服务出售的公司，它将自己的弹性云计算建立在公司内部的大规模集群计算的平台之上，而用户可以通过弹性云计算的网络界面去操作在云计算平台上运行的各个实例，而付费方式则由用户的使用状况决定。通过这种方式，用户不必自己去建立云计算平台，节省了设备与维护费用。

而在一直力推云计算的谷歌看来，硬件优势、大型数据中心、搜索引擎是促进谷歌云计算快速发展的三大动力。事实上，谷歌云计算目标并不仅仅是个人用户，它的目标在于覆盖从个人用户至企业用户的广大空间。

市场研究公司的一份报告预测，亚马逊云计算服务营收将在2012年超10亿美元，而谷歌企业服务大概18个月之后达到这一数额。截至目



CNS 供图

前，谷歌今年的营收已达270亿美元，其中非广告收入超过了9.65亿。报告预测，80%的新型商业公司调度系统将会基于云计算系统。

如今，全球SAP、甲骨文、苹果、IBM、亚马逊、戴尔、微软等都在积极推广云计算服务。

中投顾问IT行业研究员王宁远接受《中国企业报》记者采访时说，目前云计算面临的障碍主要是盈利模式不清和具体应用还不够丰富两方面，前者将直接导致投入产出比无法达到预期，甚至造成资源的重复建设和资源的浪费，同时也将影响该产业的长期发展，而后者将大幅度降低用户体验的满意度，使其推广受阻，难以获得规模效益。

### 云版图正在形成

云计算是当前政府和运营商重点建设的项目，到2012年，中国云计算市场规模将达606.78亿元，“十二五”期间，我国云计算将步入高速发展期。国家发改委、财政部、工信部三部委已面向5个云计算试点城市，遴选了12个重点项目，给予支持的资金规模高达15亿元，争取经过3年努力，培育10家年收入超50亿元的龙头企业，使云计算产业规模达到2000亿元。

国家发改委扶持云计算首批专项资金6.6亿元已于10月陆续下拨到北京、上海、广东深圳、杭州、江苏无锡等5个试点城市的15个示范项目。10多家牵头企业陆续收到千万元扶持资金。

首批获得支持的企业包括阿里巴巴、腾讯、百度、华东电脑、华胜天成、金蝶软件等多家企业。其中，阿里巴巴、百度获得超过亿元的资金支持，华东电脑、华胜天成等也获得1500万—2000万元的资金支持。

赛迪顾问认为，未来3年，云计算技术和应用将在政府、通信、教育、医疗、金融、石油石化和电力等重点行业被越来越多的采用，市场规模将从2010年的168亿元增长到2013

年的1175亿元，年均复合增长率达91.5%。

由工信部牵头制定的云计算“十二五”规划已形成初稿，目前正在内部征求意见。该规划鼓励云计算应用服务领域发展，并明确在资源、气候条件适宜的地方设立云计算数据中心而非局限于现有5大试点城市，同时，给予财政支持。

据悉，今年发放的专项资金为首批，未来国家发改委每年将组织专家对企业牵头的示范项目进行审核，审核通过后，将视项目的进度和成果酌情追加后续资金。明年是否启动新示范项目的专项基金申报以及基金扶持的力度和规模目前均未敲定。

国家信息中心专家委员会主任宁家骥表示，由于中国经济持续稳定的增长，中国的整体环境持续向好，IT产业在中国的发展保持着一个稳定增长的良好态势，满足了社会、经济发展的需求，为中国信息化程度的加深创造了良好的外部环境。在这样的环境下，云计算在中国的高速发展也就顺理成章，而海量数据的爆炸式增长趋势更是为云计算的发展推波助澜。

国务院发展研究中心国际技术竞争研究所陈宝国认为，目前云计算版图暂未形成，但前景可期。他说，2012年是云计算正式腾飞的一年，各种规模的企业都意识到将应用软件移到云上带来的价值。而一个真正的产业、真正做到成熟必须有一个明确的分工，目前在中国云计算的版图还未生成，云计算技术和云应用对我们构建创新型国家体系是一个非常重要的挑战和机遇。

### 云的安全难题

就在朵朵白云飘来时，新华社总编辑裁彦的直言则在企业中再起波澜。他表示，云计算是一个商业炒作，由于目前云计算仍然处在定标准阶段，中国企业现在最好不要去碰“云”。

早在去年12月，唐骏曾指出“云计算没有多高技术含量”，“泡沫成分很大”。随着今年云计算应用的日益广

泛。现在唐骏对此看法略有改变，但他仍然认为云计算在中国发展尚不成熟，是“商业炒作”阶段。

唐骏认为是企业“赶时髦”的心态，生怕没有云概念的产品被认为属于边缘地带。他劝告国内企业不要急于进入云计算产业，“你不是云的标准制定者，也不是技术开发者，也不是概念提倡者”，“不能被云概念束缚”。

而还有一种担忧是来自云的运用环境。

专家表示，云技术要求大量用户参与，也不可避免地出现了隐私问题。用户参与即要收集某些用户数据，从而引发了用户数据安全的担心。很多用户担心自己的隐私会被云技术收集。正因如此，在加入云计算时很多厂商都承诺尽量避免收集到用户隐私，即使收集到也不会泄露或使用。但不少人还是怀疑厂商的承诺。

云浪生也承认安全是云技术必须跨越的一个障碍。“担心上传了云端的设计图纸会被窃取，担心商业机密被泄露出去。”某权威机构做了一项调查，“您认为云计算模式的挑战和问题是什么？”结果显示，安全以74.6%的比率位居榜首，可见安全问题是人们对云计算最大的担心。

实际上，几个月前，索尼Play Station网络被黑客入侵，使该公司超过1亿客户的个人资料失窃，这使人们更加关注云端服务的安全问题。这次事件令很多企业开始担忧，假若被窃取的是重要的商业机密，例如运营数据、产品资料等，就会使企业直接失去竞争力，后果难以想象。

专家表示，云计算的安全问题主要还是指“云”端数据的使用安全。许多用户希望更多的数据放在“云”上，这样他们花费更少，而得到的便利会更多。但越多的数据存于“云”中，就意味着有越多的数据被滥用的可能。或许如果只是不重要的数据，企业对于其关注度也没那么大，如果是机密数据，也就是属于企业隐私，这些资料被盗，对于企业的打击则非常大，这也是很多企业至今不敢尝试云计算的原因。

# 华谊兄弟“失血”

(上接第九版)

## 明星股东减持引发市场猜疑

众所周知，除王氏兄弟外，华谊兄弟让投资者津津乐道的是那些明星股东，其中，阿里巴巴集团董事会主席马云以10.97%的持股比例成为第三大股东。此外，万向集团总裁鲁伟鼎、分众传媒董事局主席江南春、知名电视人张纪中、云锋基金发起人兼主席虞锋都先后出现在前十大股东名单中。

对比季报与半年报的前十大流通股名单，在半年报位居第三、第四、第五名的马云、江南春、张纪中已退出前十大流通股名单。据华谊兄弟披露2011年三季度报，受影视剧档期、制作及发行因素影响，华谊兄弟第三季度净利润同比下降31.86%。

公告还显示，公司的明星股东江南春与张纪中均已大幅减持套现，退出前十大流通股名单。根据公司第十位流通股期末持有511.71万股计算，江南春与张纪中两人在第三季度分别减持了至少368.94万股与265.89万股，以三季度华谊兄弟股票均价16.11元推算，张纪中和江南春总计至少套现约1.02亿元。

此前，2010年11月26日，华谊兄弟第三大股东阿里巴巴(微博)集团董事局主席兼首席执行官马云减持了华谊兄弟300万股股份，套现金额达9012万元。至此，华谊兄弟前十大流通股名单中，除了鲁伟鼎之外已无明星身影。

业内分析认为，走了这么多大腕明星后，对华谊兄弟短期内有很大影响。华谊因为整体规模不大，一两部片子都会影响其整体的业绩，明星逐步地流失，这一两年的业绩可能会有所下降。

屋漏偏逢连夜雨。创业板退市制度将给眼下业绩下滑的华谊兄弟致命一击。

11月18日，深圳证券交易所(简称“深交所”)公布了《关于完善创业板退市制度的方案》(简称《方案》)并向社会公开征求意见。在两年前发布的《创业板股票上市规则》的基础上，新增了两条“退市条件”。即，创业板公司在最近36个月内累计受到交易所公开谴责三次；创业板公司股票出现连续20个交易日每日收盘价均低于每股面值。

《方案》犹如重磅炸弹引发证券市场强烈震动。按规则明年1月中旬至4月底，是年报正式出台期，而此时正处于年末，正是提前2—3个月布局年报行情的时候，退市制度的出台势必冲击绩差公司的股价。

“日前，创业板将被证监会试行退市制度改革的消息传出后，创业板指数立刻陷入低迷，显示出了市场的担忧。在创业板探索试行退市制度改革，这意味着不久之后，创业板的某些公司有可能会被强行退市。”北京某知名券商投行部的一位分析人士对《中国企业报》记者表示。

一直以来，A股创业板上市公司就以“高股价、高市盈率、高募资”的“三高”问题饱受大众诟病，而创业板公司应该有的“高成长”的特性却始终看不到。不但没有成长，许多公司反而出现下滑的趋势，市场分析人士认为，创业板的股价和业绩不太协调：从三季报来看确实下滑的比较厉害，就是创业板这块，主要是因为他们发行市盈率太高了，所以从另一个方面显得他们股价和业绩之间的不太协调。

经济学家吴晓求说，创业板市场最大的问题就是退市机制问题。据统计，在创业板首批上市的28家公司，至今有21家的股价涨幅为负值，比例高达75%。

按照《创业板上市规则》，创业板主要包括三个要点：一是直接退市；二是快速退市；三是杜绝借壳炒作。对于直接退市条件，与主板、中小板企业连续三年亏损退市不同，如果创业板公司连续出现两年亏损，将直接退市。因此，按照两年期限，到明年年报出炉，第一批存在退市风险的创业板上市公司将水落石出。

按照《创业板上市规则》，创业板主要包括三个要点：一是直接退市；二是快速退市；三是杜绝借壳炒作。对于直接退市条件，与主板、中小板企业连续三年亏损退市不同，如果创业板公司连续出现两年亏损，将直接退市。因此，按照两年期限，到明年年报出炉，第一批存在退市风险的创业板上市公司将水落石出。

按照《创业板上市规则》，创业板主要包括三个要点：一是直接退市；二是快速退市；三是杜绝借壳炒作。对于直接退市条件，与主板、中小板企业连续三年亏损退市不同，如果创业板公司连续出现两年亏损，将直接退市。因此，按照两年期限，到明年年报出炉，第一批存在退市风险的创业板上市公司将水落石出。

### 国电平庄煤业红庙矿力保安全

为确保年终岁尾期间的安全生产，国电平庄煤业红庙煤矿精心组织安全生产管理人员和有关部门人员对井上下安全生产过程中存在的安全隐患进行全方位安全生产大检查。同时，该矿还对各单位落实安全生产责任制、贯彻执行安全规章制度、制定落实安全决战后40天工作措施以及各级管理人员带班、值班等情况进行重点检查，坚决遏制事故的发生。对排查出的隐患及问题，检查组及时在井口信息站填写隐患通知单，并跟踪整改落实，从而有力地保障了矿井的安全生产。(唐占国)

### 九康生物大力推广纯生物药

全国第一个获得纯植物源生物农药注册登记和生产许可的企业九康生物首批棘树生物农药已先进入南京地区的“菜篮子”基地。作为行业的领跑者，九康棘树生物农药的问世，是中国农业病虫害生物防治领域一个重大的突破，预示着中国生物农药发展史上一个划时代的进步，也是生物农药将逐步替代化学农药发展方向的重大变革，标志着我国化学农药的生产使用将逐步转向生物农药生产使用的重大转型，对中国农产品及其生态绿色食品的安全意义重大。

### 工银瑞信弱市寻求本金安全

工银瑞信保本基金拟任基金经理何秀红日前表示，结合政策与基本面来看，市场底部可能不远，下跌空间有限，但短期内大幅反弹条件尚不具备。对于正在发行的工银保本基金，何秀红表示，“对于核心资产的配置，我们将安全垫久期的基金保本型基金保持一致，以保证基金资产净值不会出现大的波动。对于权益资产，不仅仅严格遵守CPPI机制，其风险投资标的也与传统保本基金有所区别，将低等级信用债、可转债也视为风险资产，以尽量控制下行风险。”

### 专家呼吁设立中国的感恩节

12月5日，华伦伦箭首席专家严介和高调呼吁设立中国的感恩节。12月18日，由“华伦伦箭”组委会、郑和舰队资本国际集团等联合相关机构共同主办的“郑和舰队富民感恩华伦伦箭”活动将在深圳举办。届时，知名政商领袖郑新立、保育钧、姚景源、刘光溪、严介和等国内各界民营企业代表近万人将齐聚“鹏城”，从不同视角就感恩文化、富民强国、经济转型等热点主题进行交流和探讨，并再次向社会呼吁感恩文化的回归。

# 山东临工：中国智造与狼争雄

■ 张玉洁

对于中国企业来说，国际化的开始总是伴随着“狼来了”的惊呼。随之而来的是，中国企业早已习惯了“与狼共舞”式的被动招接。然而，人们不禁要问：有没有另一条路？比如“与狼争雄”？

这是一个疯狂的想法，尤其是在自身羽翼未丰尚未领跑国内市场的情况下。然而往往，疯狂离天才才只有一步之遥。

11月18日，山东临工工程机械有限公司交出了一份令人惊奇的成绩单：销售收入过百亿！短短几年内山东临工成为中国三大工程机械出口商之一，业务遍及全球60余个国家和地区，悄然跻身中国工程机械行业百亿级企业俱乐部，实现了历史性的发展。

透过这一组数据，人们清晰地看到了山东临工的国际化之路走得有些与众不同。

根据《中国工程机械行业“十二五”发展规划》，到2015年，我国工程机械行业的销售规模将达到9000亿元水平，年平均增长率为17%，其中出口260亿美元左右。2015年全行业销售收入和出口额均比2010年翻一番以上。中国机械工业联合会会长王瑞祥指出，“在巨大的机遇面前，国内工程机械行业需要加紧与国际接轨，尤其是注重细节层面。”

“中国市场大得令人难以想象，好得也让人眼红。比如装载机，全世界总量近30万台，中国市场独占20万台，全球其他各地总和不过6.7万台。”山东临工董事长、首席执行官王志中表示：“细节是魔鬼，细节也是机会，可以说谁能在细节上完善自己的国际化战略，谁就能在国际市场上笑到最后。目前中国工程机械行业的产品性能与国际一线品牌差距已经越来越小，最大的差距在于软实力上，如统一标识、经销商网络、人性化服务等。”

在巨大的机遇与激烈的市场竞争面前，山东临工把国际化放在公司战略的最前端，以“可靠的产品质量、完善的服务体系、人才本地化、独特的品牌主张、卓越的融资保障”为序列，步步为营走出了一条独一无二的先进的技术+国际化渠道+中国公司的速度与执行力的“双品牌战略”。其中，创新产品的优势使得山东临工早早便握住了产品国际化的开门利剑。而依托创新的产品及可靠的质量，先行一步的山东临工又通过不断的海外探索以及深入有效的对外合作，在服务及营销体系上迅速打开局面，完善销售和服务网络，不断开拓海外市场，在产品国际化之后，市场国际化之路也是先人一步，步步生风。

态度决定一切，山东临工的勇敢使其尝到了国际化的甜头。据悉，截至目前汇总的数字表明，山东临工今年全年销售有望超过4万台，成为世界装载机第一集团军的一员。

仅上半年海外出口业务同比增长超过240%；在海外渠道的开拓上，山东临工梳理了国外100多个国家，选择了包括伊朗、巴西、俄罗斯、阿尔及利亚、利比亚在内的有潜力的5个重点销售区域设立具有销售与服务功能的办事处，共16个管理区域，目前，山东临工海外已经有70家代理商。

“做中国工程机械第一品牌，成为海外客户首选工程机械产品，这是山东临工海外市场的远景。”王志中表示：“现在临工海外服务已经取得了骄人的成绩，下一步将全力进行品牌的细节营销，通过建立海外配件库、店面标准化建设、产品外观改进等诸多大手笔操作，进一步提升山东临工的国际形象，让临工装载机、挖掘机成为海外客户首要联想到的品牌。2015年，山东临工产量要突破6万台，整个销售收入达到300亿元！到时候，我们将在国际市场上支持沃尔沃！”