

在全球钢铁工业面临节约能源和资源、削减成本和提高生产率等多重挑战之时,收购了奥钢联的西门子,却因可以提供钢铁工业生产流程优化所需的全部内容,而更能适应市场的变化。

西门子奥钢联的多极化张力



西门子奥钢联墨西哥钢厂厂区

■本报记者 原诗萌

2005年10月,西门子收购了奥地利的奥钢联工程技术公司,成立了西门子奥钢联冶金技术有限公司(下称西门子奥钢联)。

而今,西门子这一收购的潜在价值正在得到更大的发掘——在全球钢铁工业面临节约能源和资源、削减成本和提高生产率等多重挑战之时,收购了奥钢联的西门子,却因可以提供钢铁工业生产流程优化所需的全部内容,而更能适应市场的变化。

5月21-23日,西门子奥钢联成立后的第六届全球媒体峰会在墨西哥城举行。西门子奥钢联首席执行官 Werner Auer 在会上强调,西门子奥钢联的产品组合覆盖了钢铁企业整个生产流程和价值链,且拥有多极化的优势——在炼铁、环保、铸造和轧制、电气和自动化及服务等方面均居于市场领先地位。

他表示,将把开发面向冶金过程生命周期的产品与服务作为2012年的工作重点。“未来钢铁企业面临的形势会更加复杂,生命周期策略则能保证其性能和竞争优势。”

全链条覆盖

西门子奥钢联将生命周期策略作为未来工作的重点,与钢铁业的发展现状紧密相连。

近年来,由于环保要求的提高以及金融危机冲击,使得全球钢铁业新建项目增速放缓,更多是对生产流程各环节的优化、改造和升级。西门子奥钢联提供的数据也显示,目前新建项目占公司总体业务不足一半,为30%-40%。

既有设备的改造升级和生产流程的优化,显然比从无到有的新建项目要更为复杂,也对技术提供商提出了更高的要求。而在西门子奥钢联看来,这正是彰显自己实力的机会。

“我们的产品组合覆盖了钢铁厂的整个生产流程和价值链。”Werner Auer 在峰会上向媒体强调。据介绍,目前西门子奥钢联在炼铁、炼钢、连铸和轧制、电气和自动化及服务等方面,均居市场领先地位。

同时,西门子奥钢联也将开发面向冶金过程生命周期的产品与服务,作为2012年的重点之一。

“毫无疑问,我们将把生命周期策略作为核心战略,此次的媒体峰会就是要推广

这一理念,使与会者明确我们作为生命周期合作伙伴的定位。”西门子奥钢联首席技术官兼研发部负责人 Andreas Flick 对《中国科学报》记者说。

除了顺应钢铁行业的“时势”,西门子此举似乎还有更多的动力。当被问及西门子认同生命周期策略是否会为西门子奥钢联的利润产生不利时,Werner Auer 明确回应道:“这个假设恰恰相反,实际上生命周期策略的利润比新建项目的利润要高。”

“出于这个原因,我们更聚焦于服务和现代化改造的项目。”Werner Auer 说。

那么,这一生命周期策略,将如何为钢铁企业服务?

Andreas Flick 告诉《中国科学报》记者,生命周期的改造并非要求钢铁企业一次性全部采用,而是可以从某一处着手,不断扩展,从而满足客户不同的需求。

例如,西门子奥钢联在与中国陕西的中阳钢铁合作过程中,为该公司的三套线材轧机添置了一台高速小型精轧机,升级后生产速度几乎翻了一番。

垂直整合

除了生命周期策略,在此次媒体峰会上,西门子奥钢联还集中展示了自己在自动化和IT方面的最新成果——IT4Metals(用于冶金的IT技术)。如果说,前者是对钢铁生产链条横向的覆盖,那么后者则是纵向的集成。

随着信息化和工业化的融合,钢铁企业生产运营的集成度越来越高,而更高的自动化水平和IT应用程序的部署,无疑将更好地管理钢铁企业的生产流程。

西门子冶金技术部电气与自动化业务部总经理 Michael Irnstorfer 将自动化和IT对生产链条的作用分为四个层级——由下至上为基础自动化、过程自动化、MES(制造执行系统),以及顶层的企业资源规划(ERP)。

其中MES是西门子奥钢联的优势,也是其开发重点所在。根据 Michael Irnstorfer 的介绍,MES可将基础自动化和过程自动化的不同设备进行组合,从而为钢铁企业优化生产流程。

与此同时,MES也和QMS(质量管理体系)、EMS(能源管理)等结合在一起,共同提高钢铁企业的生产效率和质量。

事实上,在西门子奥钢联通过自动化和IT技术对钢铁企业的生产链条管理进

行垂直整合的同时,IBM等IT企业也在通过行业合作伙伴的力量,将IT技术向生产流程不断渗透。那么,西门子奥钢联的垂直整合,是否将面临更激烈的市场竞争呢?

“竞争一直存在。”Werner Auer 在回答记者上述疑问时说。他告诉《中国科学报》记者,一方面西门子在自动化、IT方面的研发是强项,另一方面则更熟悉钢铁企业的生产流程,这二者相加构成了西门子奥钢联的优势,而其他IT企业则很难把链条延伸得如此之长。

聚焦新兴市场

无论是生命周期策略,还是IT4Metals,都需要一个不断变化的市场,才能充分得到施展。

事实上,西门子奥钢联从成立后,就一直对快速发展的新兴市场颇为青睐。这一点在历届峰会的举办地点选择上也有所体现。在6届峰会中,有两届选择了金砖四国的印度和俄罗斯,本届则选择了钢铁业处于快速发展期的墨西哥。

“选择墨西哥作为本届峰会的举办地点,是因为我们相信墨西哥将成为一个很重要的市场,同时,也相信我们现在对墨西哥市场增长的预测会成为事实。”Werner Auer 说。

数据显示,墨西哥的钢铁年产量约为1800万吨,居世界第13位。西门子也与墨西哥的钢铁企业开展了一系列合作,如2006年时和墨西哥最大的钢铁企业 AHMSA 合作,启动了 Finex 项目。该项目包括在一号钢铁厂建造年生产能力为120万吨的电弧炉和转炉,以及在二号钢铁厂建造具有相同生产能力的第四台板坯连铸机等。

此外,西门子奥钢联还和墨西哥另外一家钢铁企业 Tyasa 合作,为其提供了一套精密炼钢设备,年均产量可达120万吨。

西门子奥钢联在峰会上公布的2011年订单情况也显示,来自金砖四国(巴西、俄罗斯、印度、中国)的订单之和占比高达41%。

Werner Auer 在回答《中国科学报》记者提问时表示,选择某个国家或区域开展业务时,对市场潜力更为看重。“我们首先会对市场的潜力作出评估,同时会估计需要投入多少才能充分发挥这个市场的潜力。在这样的对比之下,再作出最后的判断。”

上市公司

■本报实习生 于思奇

“云计算已成为IBM2015年路线图中国四大核心发展规划之一。预计2015年,IBM的云计算收入将达到70亿美元。”在近日举行的第四届中国云计算大会上,IBM大中华区云计算事业部总经理王胜航在谈及未来几年IBM云计算业务发展规划时如是说。

在规划与数字的背后,是IBM在中国云计算市场实践的提速。

云计算“突飞猛进”

“2009年,业界还在相互探讨如何定义云计算,2010年,云计算就迎来了它最早的一批客户,而2011年大型企业已经开始使用云计算解决其实际问题了。”IBM副总裁 Paul Mounq 在IBM云计算高峰论坛上,形象地勾勒出云计算几年间的“突飞猛进”。

在美国,一个大的航空业IT服务外包提供商,其应用管理人员只有5个,而中国的同类企业从数字上来讲,可能是数量级的差别。”IBM中国开发中心首席技术官兼创新工程院院长毛新生说。

他指出,这种差异就来自云计算。不过,随着过去几年云计算的飞速发展,国内很多城市已经开始意识到云计算的重要性,譬如北京“祥云计划”、上海“蓝云计划”以及广州“云海计划”等相继实施。

今年5月4日,国家级规划——“中国云”产业发展更是获得国务院的批准。预计未来3年,中国云计算产业链的产值规模将达到2000亿元。

国内对云计算呼声如此之高,到底为何?王胜航的这句话或许可以为此作注解:“云计算不只是技术,它是技术跟商业的结合体。它可以帮助企业通过节省成本、加速新品上线等来实现商业价值。”

谈及公有云和私有云的区别,王胜航表示,私有云就是企业内部在降低总体管控成本的同时,保证其IT构架更灵活,不管遇到任何变化都能更好地适应,而公有云则是产业链的结合体,是与客户更好沟通,把产品推出去实现商业价值。

因此,“它们一个是如何省钱推动企业向前发展,一个是直接创造价值。”王胜航总结道。

也正因为云计算可以给企业带来可观的商业价值,国内的云实践才会如火如荼地开展起来。

成功并非易事

但是,“在国内,云实践才刚刚起步。”IBM全球企业咨询服务部应用创新服务中国区首席架构师王静莹对《中国科学报》记者表示。

他向《中国科学报》记者透露,国内某著名家电零售企业正在通过与IBM合作打造自身商业云平台,这也将成为国内云实践的范例。

据悉,这家企业希望借此实现的目标是,10年内旗下购物网站能保持年复合增长率50%的增长,至2020年销售规模位居行业第一。

此外,IBM还携手国家统计局、交通银行、上海电信、新奥集团等政府部门和企业,打造了“统计云”、“系统运维云”、“金融专区”以及“泛能云”等,这也是IBM近两年来在中国云计算市场上深耕细作的结果。

目前,越来越多的企业准备迈出自己云实践的步伐。对此,王静莹表示,虽然云时代已然到来,但云实践的成功也并非易事。一方面,需要有完整、系统化的商业规划;另一方面,还需要合作伙伴具有权威性和凝聚力。

不过,行业龙头往往会缺乏革新的动力。因此,IBM在选择合作伙伴时,往往会选择行业中排名前列但并非第一的企业。而这样的云平台,也可以在投资与合作的机制下建立起来。

除此以外,王胜航还强调“云的转型是个旅程,并不是一蹴而就的,绝不是几台电脑加几台服务器就能成为云。它是一个过程,需要从企业业务标准化、IT标准化等一步步走下去。”

他同时也坚信:“不管企业现在走到哪一步,只要它选定目标并一直走下去,IBM都能帮它实现最终的商业价值。”

简讯

西门子获“2012最佳融资租赁创新奖”

本报讯 近日,西门子财务租赁有限公司在2012中国金融论坛上荣获由组委会颁发的“2012最佳融资租赁创新奖”。

近年来,西门子财务租赁公司大力推广“绿色融资”,帮助企业利用先进技术实现节能减排目标,不断对业务流程和风险偏好进行本地化,积极支持中国中小企业发展,连续荣获“中国年度租赁公司称号”。在培养金融后备人才方面,该公司投资并建立了培训机构——西门子中国金融学院,致力于长期培养高端复合型人才。

西门子财务租赁有限公司总经理杨钢表示:“融资租赁业务作为新兴的资产融资手段越来越多地得到了中国客户的认可。在西门子金融集团对中国各行业财务总监的访谈中,超过90%以上的财务总监对融资租赁这样的资产融资工具表示了极大的兴趣。”(陈欢欢)

金山软件发布一季度业绩公告

本报讯 近日,金山软件发布了2012年第一季度业绩公告。公告显示:金山软件2012年一季度营收为2.93亿元人民币,环比增长3%,同比增长27%。其中,来自娱乐软件及应用程序业务的营收分别占比65%和31%。

其中,娱乐软件营收为1.91亿元,环比增长1%,同比增长17%;应用软件业务营收为0.91亿元,与上季度持平,同比增长34%。2012年第一季度,金山软件的净利润为0.90亿元,环比增长18%,同比增长32%。

据介绍,在金山软件兼金山云CEO张宏江博士执掌金山的几个月中,金山软件延续和完善了业务重组和MBO的既定战略,从而使业务架构更加利于转型及创新。

在业务转型上,该公司进一步发力移动互联网领域,各业务板块均焕发出新的活力,不仅成熟业务再次焕发生机,新兴业务也呈现迅猛发展态势。(计红梅)

观察家

谷歌收购摩托罗拉:三足鼎立格局已定

■许志远

商务部于5月19日发出公告,批准了谷歌公司对摩托罗拉移动公司的收购,但附加了两个基于安卓系统继续免费开源的限制性条件。

此前美欧等地均已批准了该收购案,商务部的批准意味着该案已获全部必需的官方批准。该收购事件在业界引起了极大关注,并将对产业格局产生重大影响。

收购源于对生态系统的保护

自2007年以来,移动互联网得到快速发展,移动智能终端作为发展的关键环节和要素,普及性逐年提高,近两年甚至开始爆发式增长。

基于安卓打造的生态体系,谷歌已经成为目前三大主要阵营(另外两个是苹果阵营、诺基亚+微软阵营)之一,成长势头良好,但同时也面临新的挑战。谷歌与其生态体系中的硬件厂家,包括宏达电、三星以及摩托罗拉等,均不遭到苹果以及微软的专利诉讼。从谷歌的立场出发,亟须加强对整个生态体系的保护。

2011年8月15日,谷歌宣布125亿美元收购摩托罗拉移动。交易完成后,摩托罗拉移动将作为谷歌的独立业务继续运营,谷歌承诺安卓仍保持开放。

谷歌此次历史上最大的收购,正是其不惜一切代价也要保护安卓(不受专利诉讼损害),继续保持领先地位的生动写照。由此也正说明,移动互联网牵涉面之广,对整个产业格局影响之大、模式创新和业务创新之迅速前所未见。

同时,移动互联网已经进入知识产权的超级聚合时代,专利在移动领域的重要性日益凸显。智能手机的专利涵盖了信息产业最重要的移动通信、操作系统、移动终端、互联网四大领域。

而谷歌对摩托罗拉的收购最重要的目的

就是构建其智能终端的知识产权体系。

有分析称,通过收购摩托罗拉移动将获得近25000项专利,其中包括17000项已经获得授权的专利,将使99%针对安卓系统的专利诉讼“不攻自破”,进而打破苹果、甲骨文、微软等巨头联手打造的专利封锁,解除安卓系统发展的后顾之忧。

此外,由于软件技术和硬件技术均不可或缺,所以如今移动互联网更为强调两者的协同发展。在当前软件和硬件都在不断快速发展、远未达到稳定状态的情况下,软件+硬件构成更佳用户体验成为业界巨头的共识。

目前,无论是软硬件一体化的苹果,以及紧密联盟的微软与诺基亚,都选择了软件+硬件的发展与结盟模式进行战略布局。

除诱人的专利储备外,摩托罗拉的硬件经验对谷歌而言也极为重要,有助于其在其他的硬件终端领域(如Google TV等)的深入,而这也提升谷歌与其他两个软硬件阵营竞争时的优势。

对全行业影响深远

在谷歌顺利收购摩托罗拉后,安卓系统专利格局渐趋明朗,后进入者代价将加大。专利的重要性已成为业界共识,也将成为未来竞争的另一热点战场。

收购完成后,三大专利池将逐步形成,分别由微软、苹果、谷歌主导,三者彼此制衡。在此局面下,新加入者崛起的难度大幅提高,要付出更为昂贵的专利代价。

由于谷歌安卓一直采取开放模式,其对摩托罗拉的收购使得其他终端厂家对于未来获取公平产业关系的保证存有质疑,这也是商务部附加限制条件的原因。

所以,产业界,尤其是终端厂家对拥有自主操作系统的渴望也日趋强烈。

目前,安卓市场份额最大的三星已经开始加大对对其自主操作系统Bada的投入,HTC也始终强调用户界面HTC Sense对于



谷歌首席执行官拉里·佩奇表示,将与摩托罗拉携手打造令人惊叹的用户体验,大幅强化整个安卓生态系统。图片来源:www.businessinsider.com

自身发展的重要性,中国的华为、阿里云、播思等公司在手机操作系统方面研发逐步深入,都具备独立发展的可能。

一旦谷歌对产业关闭安卓用户界面的开放,势必将使得更多的终端厂家走向独立发展操作系统的道路。微软的Windows Phone虽须支付5美元的授权费,但并无其他的专利纠纷和研发风险,在新一轮的OS角逐中可能坐收渔利进而崛起。

而如果要构建一个具有影响力的生态系统,庞大的知识产权规模、用户体验良好的终端产品和颇具规模的移动互联网服务三者缺一不可。

目前,只有苹果、谷歌和微软三大巨头打通了整个产业链,其他的手机操作系统(如美

特尔主导的Meego、惠普主导的WebOS),因为缺乏生态系统的支撑,已经迅速衰落。

一旦终端平台格局稳定,下一步就将全面转入服务领域的竞争。届时,生态系统建设的难度将进一步提高,网络应用服务领域的竞争将加剧。

同时,在目前安卓平台已经占据新增市场出货量50%以上的状况下,如果谷歌利用安卓对其上层应用和软件进行耦合将影响互联网应用市场公平,监管部门、产业相关参与者将高度关注,操作系统和应用捆绑将成为下一步移动互联网发展和竞争的焦点。

(作者单位为工业和信息化部电信研究院)