神州数码向云服务转型

经济日报·中国经济网记者　董碧娟

图为神州数码在上海集团论坛上的展厅内景。多年来，神州数码始终致力于为客户提供全生命周期的云产品和服务。（资料图片）

慧眼观企

手握IT分销，神州数码其实还能过一段不短的舒服日子。不过，面对呼啸而来的“云”潮，公司还是毅然决定，跨越“舒适区”，向云计算和数字化转型，从设备软件销售商向全流程数字化服务提供商转变

在神州数码看来，10年以后云服务一定会成为主流方向，大家的消费方式、企业的运营模式会从本质上转变为云服务

818.58亿元——这是神州数码集团2018年的营收总额，比上年增长近32%。

在这800多亿元的大“盘子”里，云计算业务虽然只占不到6亿元，但它却是神州数码集团董事长兼总裁郭为的“心头肉”。

“‘云’会成为神州数码最重要的基因之一。”郭为非常笃定。

这种笃定背后，是郭为对行业趋势的判断——数字经济趋于爆发，企业数字化转型诉求愈发强烈。IDC预测，2018年至2023年，中国公有云管理服务整体市场复合增长率将达到70.8%，2023年市场规模将达44.6亿美元。

2000年，郭为从联想集团创始人柳传志手中接过统领IT分销业务的大旗，带领团队创立神州数码品牌。面对呼啸而来的“云”潮，郭为和神州数码的奋斗者们，勇敢地跨越“舒适区”，选择了一条充满挑战的登“云”之路。

水到渠成

客观地说，仅凭IT分销，神州数码就还能过一段不短的舒服日子。

近几年，尽管挑战增多，公司的分销业务仍保持强劲增长，仅去年分销业务和增值服务收入就增长了31%。底子厚、渠道多、客户广，让神州数码一直维持着IT分销领域的翘楚地位。

然而，这种“舒服”对于企业家来说却往往意味着“危机”。

“分销更像驴拉磨——总是原地踏步。”郭为在这一点上感触颇深。如果只是“原地踏步”，怎能实现他们一直坚守的“数字中国”的梦想？内心深处的“使命恐慌”，让郭为作出了最终决定，转！

向哪儿转？

从宏观层面看，数字经济正在蓬勃兴起，在互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合的形势下，市场需要的不仅仅是硬件设备，还需要更加完善的全流程数字化服务；

从中观层面看，世界IT巨头纷纷展现出拥抱“云”的积极姿态。“可能和别人比，我们离云的距离比较近，因为我们的合作伙伴，比如微软、IBM等，都在向‘云’而行。我们能在第一时间感受到这种转变的气息。”郭为告诉经济日报记者。

经过审慎的思考，神州数码明确了转型方向——向云计算和数字化转型，从设备软件销售商向全流程数字化服务提供商转变。

在向“云”而行之前，神州数码已经经历过一次转型了。郭为告诉记者，“我们推动软件从免费提供变为有偿提供，再把它变成一门单独的生意。这个过程中最大的变化就是，过去卖电脑、卖设备，价格是定死的，交付时赔了、赚了很清楚。但软件就不一样了，成本、价格、需求等各方面都是随时变化的，所以我们花了很长时间学习怎样精确计算项目的成本和收益”。

“那次转型过程中虽然经历了不少挫折，但却让神州数码成功登上了新的发展台阶。此次向‘云’转型，又是一个全新的挑战。我们今天做‘云’，看起来和之前做软件的路子有点像，实际完全不一样。因为技术发生了变化，客户和项目特征也都发生了变化，现在的云已经是一个完全不同的新生态了。”郭为说。

应对新挑战需要举公司之力，郭为甚至已经做好了“磨破嘴皮子”的准备。不过，让他没想到的是，还没等他开口，大家已经行动起来。郭为笑着说，“也许是因为，从硬件到软件、从单一到复合，此前一步步的转型积累让神州数码的登‘云’之路水到渠成了”。

资本之力

起初，神州数码希望通过“内生”方式解决应对新挑战需要的新技术、新团队等一系列问题。可惜，效果并不理想。于是，他们决定，以投资并购方式找一家专业公司。“让他们用‘云的血液’改造我们，以资本换时间。”郭为说。

2017年，神州数码分两次完成了对上海云角信息技术有限公司的全资收购。云角成立于2012年，是一家专注于公有云和混合云平台迁移、运维和软件开发的高科技企业。在融入神州数码之前，云角已经为上百家世界500强公司和创业企业提供专业的云计算相关服务。

郭为这样评价云角的“80后”创始人郝峻晟，说他“在领域内做到了专精，把事情做到了最好”。加入神州数码仅1年多以后，郝峻晟就成了神州数码集团首席技术官（CTO）。

“我们很幸运，云角团队和我们原有团队融合得很好。如果团队不能够接受两种文化的融合，那就会很麻烦。融合是一种剧烈的过程，我们也冒了很大的风险。”郭为向记者坦言，在“以资本换时间”的道路上，最大的困难和挑战就是文化融合，创业团队能够认识到神州数码的价值，神州数码团队也能认可创业团队的价值，这种相互的价值认同是非常重要的。

“作为CTO的郝峻晟将决定今天的神州数码要选择什么样的‘云路线’，他甚至可以在集团层面建立云角实验室，还要带领技术委员会、专家委员会实现解决方案和产品。”神州数码集团常务副总裁叶海强告诉记者。

给予一个新加入团队的年轻人如此重任的背后，是神州数码骨子里的开放创新精神。这次“以资本换时间”对神州数码而言既是险招，也是奇招。在短短两年时间里，神州数码从一个没有“云基因”的企业，一跃成为领先的云服务企业。2018年，神州数码云计算业务收入达5.81亿元，同比增长187.41%。其中，处于增值领域的云转售业务收入占比达到56.1%，“MSP（云管理）+ISV（云方案）”业务收入占比达到21.5%，真正实现了量质齐升。

“去年我们希望自己能够成为云的全栈（英文为Full Stack，即同时掌握多种技能，能利用多种技能独立完成目标任务）解决方案提供商，今年这个目标基本上已经实现了。”郝峻晟信心满满。目前，神州数码已经拥有广泛的云合作体系，是国内少数同时拥有阿里云钻石合作伙伴、Azure金牌合作伙伴、AWS高级咨询合作伙伴身份的公司；初步奠定了在云领域的全面、系统、周期完整的技术领先地位，成为国内少数能够在多云环境下实现MSP服务的企业、国内极少数能够实现对云平台原生PaaS监控并能帮助客户在多云环境下实现数字化应用开发的企业。

全面起航

“云”门大开，机遇涌来。

短短两年间，神州数码先后承接了单体客户云运维服务收入过亿元的项目；承建微软中国首家Azure Stack展示及测试中心；携手IBM在北京、广州两地建立云计算客户体验中心；帮助汽车行业某全球顶级企业共享车出行平台在国内落地；成为数家汽车及零售行业顶级企业的唯一云上运维服务商；帮助大型制造企业部署DevOps工具链并提供技术运营服务……

神州数码在各个细分云领域的身影也更加活跃。比如，与北京银行达成战略合作共建普惠金融；与北汽蓝谷信息技术有限公司签署战略协议，为其提供云计算、大数据、车联网等技术服务；为上海安吉星信息服务有限公司量身定制的智能车联网服务运营管理平台正式上线并投入使用……

可以说，神州数码的云转型之路已经全面起航。

谈及未来，叶海强坦言，“我们在人才储备上还是有短板的。如何加强外部人才引进、内部人才转化，让那些有意愿、有能力的人加入到我们中来是需要进一步思考的问题。为此，神州数码已于近期启动围绕云的人才战略”。

在新的一年里，神州数码云业务也有新的规划。叶海强介绍，一是业务领域的拓宽，围绕专有云、私有云、混合云，不断扩展云业务的空间和领域；二是加强营销体系，进一步释放营销资源；三是构建云生态，不断探索新模式，构建有利于神州数码能力积累的云生态，助力客户实现数字化转型。

尽管云业务风生水起，郭为却暂时选择不用利润来约束它。“在未来3年左右的时间里，我不会把利润当成云业务的主要考核指标。因为这是一个‘抢滩’的时机，让云业务健康发展才是我们要做的。”郭为说。

在郭为看来，10年以后云服务一定会成为主流方向，大家的消费方式、企业的运营模式会从本质上转变为云服务。郭为对此充满信心。

生意经

美菜网推出『四大无忧』服务——

让生鲜从地头直达餐桌

本报记者　刘春沐阳

近年来，随着人们对食材品质的要求越来越高，不少餐饮业者都为能采购到新鲜原材料绞尽脑汁。于是，众多生鲜移动电商平台应运而生。

在众多平台中，美菜网有些与众不同，因为其主要服务对象并不在于C端（消费者），而在于B端（餐饮商户）。

“餐饮行业公认的最大痛点是供应链，价格不透明、品质得不到保证、流通环节过多、成本高企等因素制约了餐饮企业的发展。美菜网的核心竞争力就在于其打通了一条完整的供应链。”美菜网高级副总裁江川在接受经济日报记者采访时表示，“我们的运作模式其实很简单，就是‘连接’二字，也就是借助互联网将田间地头的农产品与餐厅连接在一起。通过建设一条产地源头采购、自建仓储、物流配送、创新升级农产品的供应链，实现农户和餐厅的直接交付。这种模式能够极大地提升效率，实现成本控制与品质控制的双赢。”

近年来，生鲜市场已经逐步告别“野蛮生长”。伴随着行业分化的加剧，市场越来越向头部平台集中，这在客观上为操作流程的完善、行业标准的规范提供了契机。

“生鲜行业为什么这么难做？其中一个重要原因就是它的上游——农户和农产品实在太分散，导致源头采购、品质把控、市场整合、运输配送、售后服务等环节难以整合与管控。”美菜网市场部负责人刘蓓告诉记者，这些痛点归结到一起，基本可以概括为品质、价格、品类和服务4类问题。针对此，美菜网创新推出了“四大无忧”战略，即“品质无忧、价格无忧、选择无忧、服务无忧”，全方位服务餐饮客户。

刘蓓表示，在品质无忧方面，美菜网实行餐饮食材源头直采，压缩中间流通环节，降低损耗，由田间地头直达餐厅后厨。同时，建立起较为完善的食品安全管控体系，成立自己的质检监测队，高标准严审核，以细节化管理确保商品品质；在价格无忧方面，通过精减中间环节降低商户供应链成本；在选择无忧方面，努力推动餐饮食材全品类覆盖，为客户提供多样化选择；在服务无忧方面，实现一键下单送货上门，晚11点前下单生鲜商品，第二日上午10点前送达。

为进一步强化服务质量，美菜网于4月8日至14日举行“美菜春鲜节”，推动线上特惠全面升级。“以此为契机，一方面可以让客户用更实惠的价格享用到品质更高的食材；另一方面也可以督促我们进一步提升服务品质，提升用户体验。”刘蓓说。

事实上，受益于美菜网的远不仅仅是商户，对于广大农户来说，美菜网的意义更大。一直以来，农产品卖难、价低始终困扰着农户，特别是一些贫困地区的农产品经常面临“种得出、运不走、没销路、卖不掉”的窘境。

江川认为，农产品卖难的原因主要在于两个方面。一方面，我国农业产区面积大，产地分散，一些地区交通不便；另一方面，也是更重要的原因就是农商之间信息不对称。

为帮助农户解决卖难问题，美菜网于2017年启动了“美菜SOS精准扶贫全国采购计划”。接到农户求助信息后，美菜扶贫应急小组会第一时间安排工作人员赶赴现场，核实信息，展开助销行动。

“这种方式当然能在一定程度上缓解滞销问题，但这不是我们的最终目标。我们希望探索形成一种更稳定的帮扶机制，从根本上破解滞销难题。”江川表示，美菜网正在探索相关产业化机制，如与农户建立稳定合作关系，形成规模化生产、品质控制、畅通销售的产供销一体化模式。

此外，美菜网还在尝试通过大数据分析对农产品生产和销售状况提前作出预测，以期指导农业生产。“美菜网是一家‘互联网+农业’公司，我们希望利用互联网技术推动农业现代化，让投身农业的企业和个人获得稳定回报。”江川说。

实现“能力因子”11连冠

大亚湾核电安全发电能力世界领先

本报讯　记者杨阳腾从中国广核集团有限公司获悉：在巴黎举行的法国电力公司（EDF）2018年度国际同类型机组安全业绩挑战赛颁奖仪式上，中广核电力旗下的大亚湾核电运营管理有限责任公司荣获“能力因子”第一名，连续11年夺冠。

据了解，“能力因子”主要用来衡量核电机组的可用程度，是评判核电机组安全发电能力的重要指标。EDF国际同类型机组安全运行业绩挑战赛是目前世界核电领域最权威的比赛之一。该比赛始于1999年，参赛机组来自世界多个国家和地区。截至目前，大亚湾核电公司已在该挑战赛中累计获得39项次第一名，成为全球累计获得冠军数量最多的公司。

据介绍，位于深圳的大亚湾核电基地拥有大亚湾核电站、岭澳核电站（一期、二期）共6台百万千瓦级核电机组，是目前全球最大的轻水压水堆核电基地。自1994年首台机组投入商业运行以来，大亚湾核电基地保持安全稳定运行，业绩稳定提升，不断刷新国际纪录。

2018年，在大亚湾核电基地6台机组72项WANO（世界核营运者协会）指标中，共计54项指标达到世界前四分之一的先进水平，其中49项达到世界前十分之一的卓越水平，卓越率达到68%。

与此同时，在中广核电力旗下所有参评机组中，大亚湾1号、2号机组，岭澳2号机组，岭澳二期2号机组，宁德1号、3号机组，红沿河1号、4号机组，阳江3号机组，防城港2号机组共计10台机组获得WANO综合性能排名满分。

统计显示，大亚湾核电基地2018年度上网电量达461.38亿千瓦时，创基地发电量历史新高。截至去年底，大亚湾核电基地累计上网电量达7098.48亿千瓦时，其中累计向中国香港地区供电2488.18亿千瓦时。

外企在中国

“青岛芯谷”加快迈向微电子产业高地

本报记者　刘　成

由青岛微电子创新中心有限公司、高通（中国）控股有限公司（Qualcomm）、歌尔股份有限公司共同建立的“青岛芯谷·高通中国·歌尔联合创新中心”日前在青岛市崂山区国际创新园启用。联合创新中心将整合多方优势资源，在智能音频、VR/AR（虚拟现实/增强现实）、可穿戴等智能硬件与物联网领域提供技术评估、研发指导、测试及认证等支持，推动技术创新与突破，促进崂山区微电子产业发展。

据了解，联合创新中心包括展示中心、创新实验室两部分。其中，展示中心将作为青岛高科技领域的一张新名片，展示智能音频、VR/AR、智能穿戴以及物联网等领域的新产品、新解决方案，帮助参观者了解全球物联网领域前沿技术及应用场景，为更多双创企业投身智能产品开发拓宽视野；创新实验室配备面向无线耳机、VR/AR及物联网等领域的先进测试设备，能够为符合条件的双创企业提供技术评估、初期研发指导及实验性测试和系统兼容性测试，推动双创企业在智能终端及物联网等相关行业应用领域的进步。

“联合创新中心将致力于把高通公司的最新技术和创新理念分享给当地双创企业，帮助这些企业快速成长。”美国高通公司中国区董事长孟樸告诉记者，未来高通还将努力把外地合作伙伴吸引到青岛，共同提升当地技术生态水平。

“我们将与高通合作，在尖端技术上寻求共同突破。”歌尔股份有限公司副总裁于大超告诉记者，高通是5G技术重要参与者，双方目前正在5G、VR/AR等尖端应用技术上开展预研发。

“联合创新中心的启用是崂山区构建微电子产业生态的又一重要战略举措。此举将为孕育本土微电子产业龙头企业提供无限可能，为青岛‘科技引领城’建设提供强大助力。”崂山区委副书记王清源告诉记者，近年来崂山区围绕建设“北部沿海微电子研发高地”和“青岛芯谷”的总体目标，加快集成电路设计产业园和微电子产业园“两园”建设，先后搭建起中科院青岛EDA中心、青岛芯谷·高通中国·歌尔联合创新中心和先进封装技术公共服务中心“三个中心”；精准定位智能家电、智能硬件、汽车电子、5G“四个产业方向”；搭建微电子人才培训平台、微电子金融服务平台、微电子成果转化平台、微电子国际交流平台、微电子协同创新平台“五个平台”，加快向全国一流微电子产业高地迈进。目前，崂山区已落户微电子产业项目38个，20家行业企业入驻青岛微电子创新中心，初步实现了产业集聚。

本版编辑　韩　叙　秦文竹