

阿尔斯通天津基地投产 抢滩亚洲水电市场

■ 本报记者 高洪艳

为了满足中国以及亚洲繁荣的水电市场需求,阿尔斯通水电(中国)设备有限公司天津新基地日前投入运营。该基地斥资1亿欧元建设、占地面积25万平方米、拥有员工2000名、本土化率95%、是阿尔斯通6个全球技术中心之一、配置19台重要大型设备、年均可交付26台(套)水轮发电机组、50%的产能服务中国国内市场、50%的产能出口到世界其他国家的水电项目……这组看似枯燥的数据,实则是对阿尔斯通在中国稳步发展18年、从单纯的建设制造基地转变成拥有完整价值链实体的最好诠释。

“作为发电设备的全球领先供应商,阿尔斯通利用自身先进、可靠的技术为中国许多重要电力项目提供了产品。天津新基地的投运是阿尔斯通在华发展的一个重要里程碑。”天津基地开业仪式上,阿尔斯通董事长兼首席执行官柏珂龙表示,“中国是世界水电第一大国,占全球市场的半壁江山。投资达1亿欧元的天津新基地堪称世界一流的水电设备生产基地,将使阿尔斯通为中国的可持续发展做出更多的贡献。”

近日,《中国贸易报》记者亲赴天津空港经济区,实地参观了这座全球最大规模的水电设备生产基地。

从法国到中国

法国阿尔斯通公司是全球领先的水电设备供应商和服务提供商,在水电领域拥有超过百年的经验,具备雄厚的专业技术实力,拥有全球超过25%的水电装机容量。

1995年,着眼于中国庞大的水力发电市场、响应中国发展清洁能源的号召,阿尔斯通在华成立了水电制造基地——天津阿尔斯通水电设备有限公司。经过多年发展,天津阿尔斯通水电设备有限公司已成为一家拥有完整价值体系的实体,涵盖研



发、销售与市场营销、工程设计、采购、制造、项目管理、安装维护和服务。

记者了解到,中国是世界上水电第一大国,位居巴西、加拿大和美国之前。在过去十多年里,中国水电装机容量以每年12.5%的速度增长,而天津阿尔斯通水电设备有限公司正是中国大型水电项目建设的重要参与者。

在与公司业务人员交流的过程中,记者发现,最让他们引以为豪的便是他们向中国大型水电市场提供了总装机容量约20%的水力发电设备,包括三峡水电站14台发电机组和向家坝水电站4台世界最大单机容量水轮发电机组。

随着市场需求的扩大和商业上取得巨大成功,天津阿尔斯通水电设备有限公司扩大产能的需求逐渐增强。2008年,天津市政府推出工业东

移的规划,决定将滨海新区转型成为天津经济核心区,其中,天津空港经济区将被打造为高新技术产业中心。

工厂扩建的需求,加之有利的政策支持,使阿尔斯通决定于2008年在天津空港经济区开工建设阿尔斯通水电设备(中国)有限公司,投资额高达10亿元人民币(约合1亿欧元)。在不中断生产的情况下,一期项目升级原有生产设备,二期项目建设包括全新的生产区和一个水电业务全球技术中心(GTC)。2013年9月,公司在天津的基地顺利建成并正式投入运营。

从中国到亚洲

据阿尔斯通的技术人员介绍,阿尔斯通水电在世界各地拥有6个技术中心。除天津外,公司还在

法国的格勒诺布尔(技术中心总部,包括模型试验室)、瑞士的比尔(专注于发电机电)、加拿大的索雷尔—塔西(专注于技改工程)、印度的巴罗达(专注于冲击式水轮机和抗泥沙磨损)以及巴西的陶巴特(专注于轴流式水轮机,预计于2013年底投入使用)建立了全球技术中心。

“与全球其他技术中心一样,天津基地的研发人员、工程师、生产制造团队与当地大学通力合作,致力于研发出在成本、技术、环境方面高效的解决方案。”上述技术人员特别指出,天津的全球技术中心主要业务包括水力、机械、电力的研发以及水轮机模拟实验。天津的全球技术中心是阿尔斯通全球研发网络的一部分,与阿尔斯通欧洲团队,特别是位于法国格勒诺布尔的团队有密切联系。天津研发中心将满足亚洲市场对各种类型水电设备的研发需求。

不仅是研发上的国际合作,阿尔斯通水电中国的水电服务将涵盖所有亚洲市场。柏珂龙告诉记者:“有赖于在中国强大的市场设立如此强大的天津基地,我们将借此向亚洲国家及全世界出口水电设备。这样的模式我们以前做过,比如说在巴西设立生产基地,将其产品出口拉美国家。”

记者也了解到,按照规划,天津基地的客户将遍布亚洲,除中国外,越南、韩国、泰国、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、缅甸、老挝和柬埔寨等水力资源丰富的国家都将成为水电设备的重要出口市场。

阿尔斯通可再生能源业务总裁裴柯斯也告诉记者,天津新基地充分体现了阿尔斯通致力于为当地客户带来技术力量和创新的理念,将为阿尔斯通在中国和东南亚市场的未来发展发挥关键作用。

跨国聚焦

360 为中国企业“走出去”护航

■ 本报记者 陶海青

棱镜门事件后,信息安全一直牵动着互联网企业的敏感神经。

在个人安全市场一席之地后,360公司开始涉足企业级安全市场。

在9月23日召开的中国互联网安全大会上,360公司董事长兼CEO周鸿祎说:“之前很多国外互联网巨头把给员工发黑莓手机当成一种很荣耀的福利,但随着员工用手机、平板电脑进行办公,BYOD(员工自带移动设备)问题令企业网络安全受到威胁,这是未来网络安全的一个大问题。”

会议期间,周鸿祎对《中国贸易报》记者表示:“由于绝大部分企业都允许员工在单位使用智能手机,因此,只要员工使用了黑客在附近提供的免费WiFi无线网络,或者在正常的3G网络中打开了手机恶意邮件,黑客就有机会以入侵智能手机为跳板,进入企业网攻击具有更高权限的电脑。因此,建立国际化的安全公司和国际安全公约是未来的发展方向。”

周鸿祎认为,中国制造的产品已经销往全球各地,中国独创的免费杀毒互联网商业模式及移动安全产品也要“走出去”。360公司已经在研发专门针对企业BYOD的移动安全产品,近期将会发布。

助力企业国际化

“走出去”是中国企业的愿景,但国内互联网企业“走出去”的成功案例并不多。

一个显而易见的原因是,国内的互联网运营模式基本上都是从美国拷贝过来的,比如开心网等社交网站拷贝的是Facebook等,而再返回美国上市的可能性甚微。

但移动互联网有望改变这一切。北京智恒联盟科技有限公司市场总监张永利认为,企业无论大小,都有自己的追求,很多企业都致力于成为世界上最优秀的企业。在移动互联网时代,中国与国际一同起步,智能终端和应用商店所塑造的移

动互联网新世界,是一个“天生国际化”的市场。另外,移动互联网应用需求的主要驱动力来自于工具类和娱乐类领域,使得移动互联网成为一个很适合国际化拓展的市场。

周鸿祎认为,中国企业进入国际市场是必然的趋势。360将重点放在发展移动安全的技术上,将为中国企业“走出去”护航。

移动安全形势严峻

“然而,移动互联网的安全问题比桌面互联网更严重。”周鸿祎很是担忧。

据360互联网安全中心报告,上半年截获新增手机木马、恶意软件及恶意广告插件45万款,平均每天新增2500余款恶意软件。

在360公司首席科学家、北卡罗来纳州大学教授蒋旭宪看来,国内外主流手机厂商几乎都会在原生安卓系统上进行修改,而恶意软件可以利用这些定制系统漏洞来获取系统权限,在后台静默安装应用以及发送钓鱼短信等,在智能手机中,64%到85%的安卓系统漏洞都是由定制系统引起的。

另有数据显示,美国77%的雇员在上班时使用社交网络,导致33%的美国公司因为社交网络而被病毒感染。移动操作系统尽管像Andriod本身已经考虑了多种安全因素,用签名系统强制用户应用来确认身份,但它的证书并不是Google所要求的,黑客仍然可以无需发放Google的证明。

中国工程院院士邱贺铨表示,对中国来说,移动互联网的操作系统还未实现自主可控。移动终端的种类众多,管理难度更大。另外,智能手机多是小型的,功耗也不大,因此,它无法像个人电脑那样有内置功能完善的防病毒软件。

值得注意的是,互联网安全已经不仅仅是指木马和病毒,内容推送、数据异常等泛安全正成为新问题。

对此,周鸿祎表示:未知威胁更需关注。未来,越来越多的家电、汽车、可穿戴

设备甚至工业控制设备逐渐成为像手机一样的智能设备,都可能面临攻击。周鸿祎认为,未来5年至10年,移动网络安全形势将更加严峻。

互联网安全公约即将公布

最近,多个国家决定携手应对网络安全难题。

美国总统奥巴马的安全顾问詹姆斯·刘易斯在“中国互联网安全大会”上透露,联合国组织有关专家制定了一个公约,15个签约国家包括俄罗斯、英国、中国等,公约规定主权和国际法适用于互联网领域,并将于近期公布。

根据联合国的相关调查,一些网络攻击计划甚至包括对股市或国家电网等方面的攻击。

周鸿祎表示,新技术高速发展,网络安全问题不是一个国家或者一家公司就能解决的。因此,未来360愿意将这几年积累的资源向同行开放,比如大数据处理能力和对安全趋势的分析等。

在大会现场,记者看到一款360的名为“天眼”的企业级产品,此产品目前正处于试用阶段,该产品可效仿APT即高级持续性威胁攻击,并且已在360公司成功运用。

周鸿祎称,同中国制造一样,360也要走出去,做全球最大的网络安全公司。他非常看好目前移动互联网领域的收购趋势,称并购一定程度上是互联网成熟的标志。对于小企业来说,被收购或许比上市市值更大,且有利于创新与人才发展。360将与同行一起从底层架构入手解决网络安全问题,助推中国企业走出国门。

微点评:

360似乎很有颠覆既有市场的力量。在个人安全市场,360凭借“免费”运营,颠覆了安全厂商的商业模式;继而凭借为庞大用户群提供增值服务及后端广告收入上市。而移动互联网将催生颠覆性创新和应用,360此时进军企业市场,或将再次引发企业市场变局。

爱马仕股权战 路易威登认罚

法国奢侈品制造商路易威登集团日前发表新闻公报说,考虑到法律程序的期限和成本,该集团将接受法国金融市场管理局制裁委员会今年6月就爱马仕股权纠纷开出的罚单,不再通过上诉来寻求撤销这一裁决。

公报说,路易威登集团的首要任务是保证其持有的爱马仕股份得到良好管理,避免相关法律程序带来负面影响。该集团强调,法国金融市场管理局确认,该集团在增持爱马仕股份过程中并无“违反金融交易规则,没有从事内幕交易,也没有操纵股价”。

公报还说,路易威登集团将采取一切措施,迫使爱马仕集团领导人停止“滥用法律程序”,并弥补他们的举动给路易威登集团所造成的“危害”。

今年6月25日,法国金融市场管理局下属的制裁委员会作出裁决,向路易威登集团开出一张800万欧元(约合1054万美元)的罚单,认定该集团在增持爱马仕股份时没有充分履行告知义务,“隐瞒了增持爱马仕股权的所有步骤”,并“绕过了所有旨在保证金融市场运转良好的透明度规则”。路易威登集团随后发表声明,认为上述裁决“完全没有根据”,将上诉至巴黎上诉法院以“澄清事实”。

2010年10月,路易威登集团突然宣布增持爱马仕股份,由此引发两大奢侈品巨头围绕股权爆发的“战争”。法国金融市场管理局随后介入调查。官方调查显示,2008年上半年,路易威登集团通过两家子公司与三家法国银行签署股票掉期协议,由三家银行出面购买爱马仕可换股衍生金融工具。2010年10月,路易威登集团与这三家银行提前将衍生金融工具转换成普通股,而没有转换成最初约定的现金。当月底,路易威登集团公开宣布增持爱马仕股份至17.1%。截至目前,路易威登集团已增持爱马仕股份至23.1%,成为除爱马仕家族继承人以外的最大单一股东。

从2010年起,爱马仕采取一系列措施,希望反制路易威登集团可能进行的进一步收购行动,并希望通过司法程序争取判决路易威登集团所实施的金融交易无效。截至目前,这一股权纠纷涉及的司法调查尚未结束。

德国大众汽车集团宣布将大幅削减开支

由于在欧洲市场上销售业绩不佳,德国大众汽车集团近日宣布将大幅削减开支,加大力度奉行节约。

报道称,大众集团总裁温特科恩(Winterkorn)向德国《经济周报》(WirtschaftsWoche)表示:“我们将在不影响产品及其技术领先地位的部门奉行节约。”他透露,大众这个欧洲最大的汽车生产商未来将大幅下调第三方企业所提供服务的额度,许多项目改由企业自身部门完成。此外,大众汽车还将“进一步利用好集团内各品牌之间的共赢效应。”目前为止,大众汽车今年在西欧市场的销售量下降了2.7%,在德国市场的销售量下降了4.4%。但公司依旧寄希望于中国市场,希望2013年的集团全球销售总量能够借此再创新高。

(本报综合报道)

跨国新闻