

甲骨文、IBM迟来的“云转型”:效果初显 “阵痛”仍在

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

9月13日,数据库软件巨头甲骨文公司(NYSE:ORCL)公布了最新的季度财报。在截止到今年8月31日的2023财年第一财季,甲骨文总收入为114.45亿美元,同比增长18%;净利润为15.48亿美元,比上一财年同期下降37%。

《中国经营报》记者查阅甲骨文的历年财报注意到,这是该公司最近10个财年里交出的收入最高、同比增幅最大的第一财季业绩报告。甲骨文管理层在分析业绩时表示,第一财季业绩的增长主要得益于云业务的增长,以及收购医疗信息公司Cerner带来了成本效率的提升。

甲骨文由拉里·埃里森于1977年创立,是全球最大的数据库软件公司。2011年起,甲骨文开始大量收购云计算的企业级软件和服务公司,开始进入云计算领域。需要指出的是,此时距离亚马逊AWS的代表性核心产品EC2上线已过去5年。

当纵向观察甲骨文的发展历程时,人们会看到这样的“剧情”——作为老牌IT巨头,当错失云转型先机后,开始大举收购,期间经历业绩萎靡窘境,不得不通过裁员、调整组织架构等削减成本和“瘦身”,而事实上,相似的剧本也被另一家更为老牌的“百年老店”——IBM(NYSE:IBM)拿在手中。

无论是IBM,还是甲骨文,都明确了自身的战略方向——前者提出“专注于万亿美元规模的混合云市场”,后者高举“Oracle云战略”大旗,从近期的季度及全年财报来看,两大老牌企业向云转型的效果已初步显现,不过另一方面,它们还没有彻底摆脱“困境”,尤其是在愈发激烈的竞争中,甲骨文与IBM仍面临不小的挑战。而作为行业龙头和代表性公司,它们的困境、探索及自救也能给行业企业带来一些启发。

转型迟缓后的“自救”

投资并购是大型科技企业“拿钱换时间”的重要举措。

据Gartner、IDC等知名国际数据机构的报告,全球公有云IaaS(基础设施即服务)市场主要由亚马逊AWS、微软Azure、谷歌云、阿里云主导,合计占据约七八成的市场份额,而IBM、甲骨文因份额较小常常被归于“其他”类别中。在这种情况下,IBM、甲骨文只能寻找新的突围方式。

甲骨文财报显示,在2023财年第一财季,收购的Cerner为该公司总收入贡献了14亿美元。Cerner是美国老牌的医疗信息化服务商,创立于1979年,在EHR(电子健康档案)领域位居重要市场地位。2021年12月20日,甲骨文以股票收购的方式收购Cerner,这笔价值283亿美元的交易于今年6月完成,成为甲骨文公司创立以来最大规

全球云市场的业绩拉动

受战略选择和发展阶段的制约,甲骨文和IBM并没有在第一时间里抓住“云”的机遇。

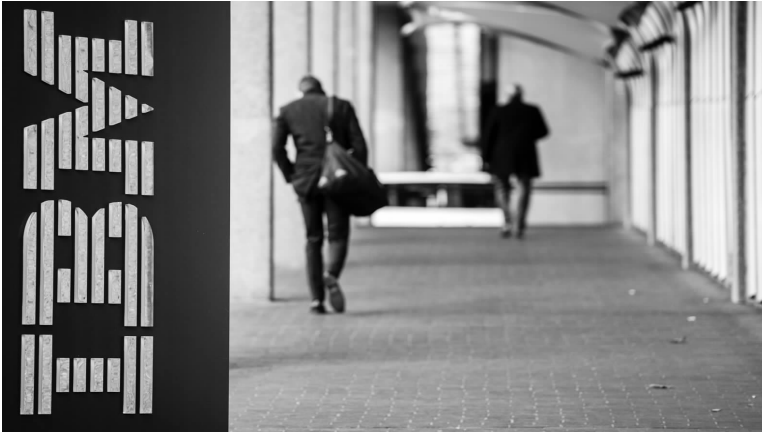
通过历年财报对比不难发现,IBM在2012年至2020年(注:IBM的财年与自然年相同)里,除了2018年收入同比微增0.57%,几乎连年同比下滑,直到2021年营收573.50亿美元,同比增加4%,才止住多年下滑的局面。2022年上半年,IBM营收为297.32亿美元,同比增幅为8%;净利润为21.25亿美元,同比减少近7%。

阿文德·克里希纳表示,企业客户对IBM混合云和AI产品需求的持续增长,让IBM在全球实现了良好的增长,预计2022全年将实现

高个位数的增长。

而甲骨文交出收入最好的第一财季业绩,同样也是受益于云业务的增长。2023财年第一财季,从营收结构来看,云服务和许可证支持业务在第一财季实现收入84.17亿美元,同比增长14%,在总收入中的贡献占比为73%;除此之外,云授权和本地部署授权业务、硬件业务、服务业务这三部分的收入分别为9.04亿美元、7.63亿美元和13.61亿美元。

谦询智库合伙人龚斌分析指出,IBM与甲骨文目前的增长主要来自于云市场本身的增长拉动,以



IBM等巨头斥巨资兼并收购,加速云业务转型。

视觉中国/图

整、裁减员工等措施来削减成本。自2020年10月开始,IBM将其全球信息科技服务部(GTS)中的托管基础架构管理服务业务拆分独立,后命名为Kyndryl(勤达睿)。

记者查阅IBM、甲骨文在美国证券交易委员会(SEC)官网披露的文件注意到,通过一系列收购、组织架构“动刀”等措施,两家企业在全球的

员工数量发生了较大变化。IBM在2012年末时的全球员工规模为43.42万人,而到2022年6月30日,其员工数量为28.21万人。而甲骨文自2013年至2017年的全球员工规模则连续增加了1.8万人达到13.8万人,但在2018年至2021年这4年里连续减少了6000名员工。截止到2022年8月31日,甲骨文全球员工数量回升至14.3万人。

迟缓;三是与公司治理和领导力相关,IBM、甲骨文在那些错过的转型时间里并没有找到合适的、强有力的掌舵人选。

艾媒咨询高级分析师王清霖持类似看法,“对于甲骨文这种在所在领域几乎占据绝对优势的企业,因为企业自身已经有很庞大的需求及客户群体,所以市场敏感度一般会比较低,并且对新技术的迭代需求没有那么强。受战略选择和发展阶段的制约,甲骨文和IBM并没有在第一时间里抓住‘云’的机遇。”

中国市场战略调整

IBM在中国市场基本上已经没有本土厂商无法逾越的优势。

从财报来看,中国市场并没有成为IBM、甲骨文的主要阵地。甲骨文公司在截止到2022年5月31日的2022财年里,55%的收入源于美洲市场,欧洲、中东和非洲市场贡献收入的28%,亚太地区总共占16%。IBM2021年美洲地区,欧洲、中东和非洲地区,亚太地区的收入贡献比分别为49%、30%、20%。

近年来包括甲骨文、IBM在内的美国科技企业在中国市场的收缩或调整陆续发生,甲骨文在2019~2020年两次规模性地裁减北京研发中心的员工,2021年IBM则关闭了创立26年之久的中国研究院。

针对甲骨文公司对于中国市场的战略考量,本报记者通过电子邮件联系甲骨文官方,但截至发稿前暂未收到回复。

尽管IBM与甲骨文近几年来在国内市场战略收缩,但仔细对比发现,两家仍存在一些差异。就在今年3月,曾担任过联想集团中国区总裁、三胞集团全球副总裁、美团副总裁的陈旭东出任IBM大中华区总经理,而且与前几任不同,陈旭东直接向IBM亚太区总经理Paul Burton汇报工作。IBM方面在向记者提供的资料中,着重提到了陈旭东在市场销售、渠道管理、商务运营、质量管理、区域管理等方面的丰富经验。

陈旭东在接受媒体采访时表示,IBM之所以没有做公有

云,是因为以规模 and 成本制胜的公有云与IBM聚焦高价值业务的战略逻辑相悖,发挥IBM的技术和行业专长,聚焦混合云与AI,将亚马逊AWS、微软Azure这些公有云厂商作为战略合作伙伴,才更符合IBM的逻辑。他进一步指出,被IBM选择的原因在于IBM大中华区需要一个像他这样的“进攻型选手”,同时IBM需要一个对本土市场更为了解的人。陈旭东还向媒体透露,自他上任半年里,IBM在中国变得更灵活,如代理商收到的合同越来越多地从英文变成了中文,IBM中国还运营着自己的短视频号等。

深度科技研究院院长张孝荣指出,目前,国内市场环境对IBM、甲骨文来说显然存在巨大的挑战,在信创产业蓬勃发展的形势下,国内市场对其需求大幅缩减。

在龚斌看来,受国际贸易环境、市场需求等多方面因素叠加影响,IBM和甲骨文在中国表现不如人意,IBM在中国市场基本上已经没有本土厂商无法逾越的优势,不论从技术、价格、交付还是持续服务,国产信创已经追赶上来甚至逐步反超;甲骨文数据库暂时还有优势,但随着国产数据库如阿里OceanBase和华为高斯Gauss的快速进步,差距在一步步缩小,已经具备逐步替代的基础,国内信创产业发展在加速。

立讯精密在美337调查案迎终裁 主动应对背后的积极成效

本报记者 陈佳岚 广州报道

“果链”龙头立讯精密(002475.SZ)涉美337调查案终于迎来最终裁决。

9月13日,立讯精密发布美国国际贸易委员会(以下简称“ITC”)对其开展337调查的最终裁决结果公告。公告称,其获悉的ITC最终裁决结果表明,ITC确认初步裁决意见并终止调查,即公司仅为少数上一代直接出口美国的产品落入其中一件安费诺集团主张的部分专利权保护范围,该上一代产品先前已经不再出口美国,当前产品均已由现行版本取代;另两件产品ITC认定不构成侵权。

“公司提出的现行设计/方案均已由ITC再次认定未对该三件专利构成任何权利侵犯。”立讯精密在公告中表示,至此,公司涉及本次337调查事项已全部终结且未对公司生产、经营造成实质性影响。

受该消息刺激,立讯精密股价在9月13日盘中一度大涨超5%。《中国经营报》记者注意到,此前或受337调查影响,立讯精密股价曾数次出现波动。

从5个美国专利涉案到3个美国专利涉案

据悉,事情起源于安费诺于2020年12月18日根据《美国1930年关税法》第337节规定向ITC提出的337调查申请。安费诺指控立讯精密及子公司东莞立讯精密有限公司、Luxshare Precision Limited、Luxshare-ICT Inc, Milpitas, CA在对美出口、在美进口及销售的特定电连接器与壳及其组件和下游产品(Electrical Connectors and Cages, Components Thereof, and Products Con-

taining The Same)侵犯其专利权。立讯精密当时表示,经公司内部核查,共5个美国专利涉及本次337调查,分别涉及导电塑胶技术与端子横排注塑成型技术,均由公司自主研发设计并应用于高速外部IO(input/output,即输入输出端口)连接器产品中。

彼时,立讯精密公告称,自进入高速通讯连接器领域以来,公司与安费诺集团在该领域的专利布

局上各占优势,对彼此专利各有所主张,在获悉337调查事件后,其已成立了专门工作组,并聘请美国律师积极应对本次337调查。

“公司及下属子公司目前有效专利共2064件,公司所有产品在新技术实施前,均开展了多重专利排查,以切实防范侵权风险。经初步判断,本次337调查对公司目前的生产、经营不会造成实质性影响。”立讯精密彼时如此预判该事件的影响。

构成任何权利侵犯,同时,新设计方案/当前设计方案及相关产品已陆续通过客户验证程序。

“在公司现有应诉成效基础上,即便本次337初步裁决结果后续得到ITC和联邦巡回上诉法院的支持,对公司目前的生产、经营也不会造成任何实质性影响。”立讯精密称。

今年9月9日,立讯精密再发公告称,获悉ITC最终裁决结果表明,ITC确认初步裁决意见并终止调查,即立讯精密仅少数上一代直接出口美国的产品落入其中一件安费诺集团主张的部分专利权保护

范围,该上一代产品先前已经不再出口美国,当前产品均已由现行版本取代;另外两件美国专利所涉及的其他指控产品,ITC确认立讯精密不构成侵权或安费诺集团主张的专利权利要求无效。公司提出的现行设计/方案均已由ITC再次认定未对该三件专利构成任何权利侵犯。

记者就调查案的影响及后续联系采访立讯精密方面,对方回应称,以公告为准。立讯精密在公告中强调,公司涉及本次337调查事项已全部终结且未对公司生产、经营造成实质性影响。

中企积极应对

近年来,美国每年对华发起的337调查多达数十起,中国已成为遭受调查最多的国家。《2021年度中国企业应诉美国337调查综述》显示,2021年虽然新冠肺炎疫情的影响仍在持续,但全年立案数量仍高于2020年的48起,达到51起。而专利侵权可以说是中国企业涉案案由的重灾区。2021年,13家中国涉案企业就有11家涉及专利侵权案由。

国资委机械院创新中心主任、知名智能制造专家宋嘉在接受本报记者采访时就表示,337调查的性质是调查而不是最终裁决,我们的企业应该沉住气积极应对,采用法律方式保护自己合法的权益。

尽管近几年337调查被诉涉华企业数量上升,主动应诉也成为了中国企业应对337调查的重要策略,除了立讯精密之外,大疆也获得了不发布禁令的胜诉结果,中兴通讯亦赢得了多起337调查。

记者注意到,立讯精密在应对美国竞争对手发起的337调查时曾多次发公告披露案件

进展情况,表明“积极应对本次337调查”“本次337调查对公司目前的生产、经营不会造成实质性影响”等积极应诉的态度,但立讯精密的股价还是因此受到波及。

值得关注的是,在回应“如何看待中国厂商在境外受到关于专利方面的防范和限制”问题时,立讯精密公司董事长、总经理王来春曾在日前的投资者关系活动中表示:“公司百分之九十的业务都是在境外的市场,所以意味着公司的人才也是全球化、流动化的,人才方面没有受到影响,但在海外投资上需要对风险做一些考量。”

而具体到业绩方面,目前看受到的影响仍有限。立讯精密2022年半年报显示,其上半年实现营收约819.61亿元,同比增长70.23%;归属于上市公司股东的净利润约37.84亿元,同比增长22.49%。立讯精密8月26日最新发布的第三季度业绩预告显示,2022年1月1日至9月30日,预计归属于上市公司股东的净利润约60.97亿元~约65.66亿元,比上年同期增长44.49%~73.80%。