

如果无法解决产业链布局不足的问题，积成电子在未来发展中或难以迎来“几何式”的利润增长。

积成电子：一场艰难的“GE 模仿秀”

文·本刊记者 张越月

在一众能源互联网概念股中，积成电子的新闻并不算多，每月10条左右。内容除了一次引起较多关注的大股东被捕之外，主要是信息披露、定增通知或股价分析。

比如最近一次，是其在2016年1月中旬祭出的一份非公开发行预案，内容是“投资建设面向需求侧的微能源网运营与服务项目、智能电网自动化系统升级研发项目”，而投资金额，也仅为8.95亿元。

就是这家体量不大的电力自动化企业，却被券商与耳熟能详的美国工业巨头通用电气（下文简称GE）联系在一起。

其实从业务上看，GE和积成电子

没有任何交集，之所以被联系在一起，多半是因为上文提及的能源平台项目。

根据公开资料显示，过去两年中，积成电子搭建了一个“智慧能源公共平台”，最早关注这一平台的海通证券曾在研报中如此表述：从合作伙伴和架构来看，积成电子的云平台，类似于GE与英特尔、沃达丰、思科联合打造的Predix平台雏形，不仅如此，其或有望复制Predix平台的盈利模式。

一个普遍公认的事实是，商业模式可以快速复制，但往往难以模仿成功。而积成电子的平台与GE有哪些相似之处，是否在内涵上等同于彼平台？GE在能源管理上的经验，是否真能被其复制？

预测即盈利

有人曾把Predix比喻为GE的windows，一个正在形成的工业互联网操作系统。因为它可以“将大型的工业机器与传感器、软件等分析工具连接起来，从海量数据的分析中寻找价值”。

这个网络的搭建始于2011年年底，GE从互联网方案解决商思科挖来几名良将，合作了第一个产品——一款支持Predix的思科路由器，其外部可以经过强化处理，经受石油和燃气设施的恶劣环境考验。

随后，GE又把英特尔拉入伙，帮助其为边缘设备开发了参考架构，将英



>> 1月中旬，积成电子拟定增12亿元，主要投入面向需求侧的微能源网运营与服务项目，以及智能电网自动化系统升级研发项目等。

特尔的处理器和Predix软件集成起来，并使新的联网设备和传感器网络原生支持Predix。自此，GE、思科、英特尔的“铁三角”达成。

直到今天，工业互联网并不是GE旗下的单独工业板块，而像一张特别的网络，融入旗下航空制造、医疗设备、石油化工、电力水处理、能源管理七大工业业务之中，其合作模式是，工业互联网板块的人员与相关人员，通过用户认可，最终实现商业模式的落地。

截至2014年10月，GE宣布已经推出40款工业互联网产品，并为公司贡献超过10亿美元的营收。

Predix，如果从字面上翻译，可以解释为“预测”。而GE工业互联网的商业模式，也是通过“预测”来实现——装有传感器的智能设备带来了海量的数据，利用好这些数据，可以更好的减少浪费、减少故障、简化运营。

不难看出，GE的商业模式的核心，就是通过数据提高效率，“省”出

利润。

GE全球副总裁兼全球软件和分析中心负责人比尔·鲁对此的解释，更具体地点明了“省”的目标：工业生产领域已将物理学原理发挥到极致，但现有的机器并没有充分发挥能力，从而导致了效率降低，而工业互联网，能将生产效率再提高1%。

比如2014年，亚航通过使用GE的Flight Efficiency服务，节省1000万美元的燃料成本。亚航还曾计算，如果能

GE的工业互联网集合哪些企业

亚洲航空 (AirAsia) : 亚洲航空部署了GE的飞行效率服务, 预计到2017年, 节省的燃油开支将高达3000万美元。

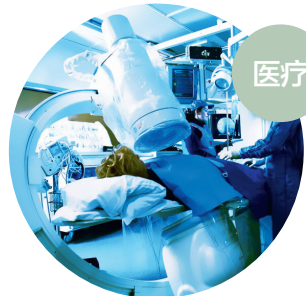


航空

中国大秦铁路公司: GE工业互联网帮助铁路公司进行运营优化, 使得单列列车最大运量从10千吨提升到20千吨, 运输量从2002年2.6亿吨, 到现在的5亿吨。



交通



医疗

包括同济医院、上海交通大学附属仁济医院等在内的很多三甲医院采用GE工业互联网进行资产优化和资产管理, 大大保证了核心医疗设备从CT到核磁共振的临床设备开机率, 达到开机率99.5%。

美国电话电报公司AT&T: 根据协议, GE机器可连接到AT&T网络和云端, 从而创建出首个“工业互联网”高安全性无线通信系统, 该通信系统将有助客户提高生产效率。工人将可使用此系统在世界几乎任何地方远程跟踪、监控、记录和操作GE机器。



通讯

持续优化航班流量的序列管理和航线设计。至2017年, 仅燃油费用, 亚航就可以节省近3000万美元。

再如德国能源巨头意昂集团的风场, 通过配备GE的智能风驱软件(Wind PowerUp), 已经增加了4%的输出电量。未来, 这一输出电量增加或将达到5%。

布局难模仿

回到开始的问题, 积成电子能否模仿GE的模式?

如果总结一下GE的“同盟者”, 会发现其来自三个大领域: IT组网、云和大数据、无线连接。从形式上看, 积

成电子也联合了联想集团、英特尔以及中国移动物联网, 这一结构与GE可以说“极其相似”。但反观GE, 在第一个大数据与分析平台建立完成后, 自认为新手的GE做了一件很重要的事情: 说服尽可能多的IT企业加入组网。

在2011~2014年中, GE先后与云和大数据方面经验丰富的Pivotal公司、在基础设施和服务方面首屈一指的亚马逊以及在无线连接方面闻名的软银、威瑞森和沃达丰建立合作关系。

而反观积成电子的合作伙伴, 目前仅有少数几家, 无论是物联网、云计算、大数据无论是在质量或者数量上, 其与GE之间存在较大的差距。

况且, GE之所以敢于向软件和服务转型, 并非拍脑袋的决定, 而是基于自身在工业行业的深厚积累, 这也是国内诸多能源互联网平台企业需要补齐的关键要素。

众所周知, GE对于工业互联网的策略的开启, 源于总裁杰夫·伊梅尔对于原有工业板块的“找回”和“补漏”。

这是一个艰难的决定, 因为从1981年到2000年, 在前任掌舵人杰克·韦尔奇“寻找盈利的产业领域”的影响下, GE曾放弃了诸多竞争激烈、附加值低的制造业, 而积极让公司投身一种更多金的行业——金融。

这样转型的结果，是GE在国际金融危机爆发前，金融和银行业务占其总利润的45%，成为美国第七大金融集团，但照明、洗衣机、电冰箱、微波炉、电视机、发动机制造等传统工业，一度出现停摆、优势渐衰。

然而，老牌公司的优势，就在于即便暂时止步、但根基尚存，加上杰夫·伊梅尔从2008年开始推行“回归工业”的核心战略，2013年开始，GE在商用航空、发电、水处理、铁路运输等工业领域，重新显示出较强的话语权。

仅以能源一个领域为例，2014年，GE收购了阿尔斯通的能源部门，把水电、核电、燃气发电、燃煤发电等多种发电解决方案以及智能电网服务囊括，相当于其一次性获得50年的装机量，全球发电装机量增长50%，至1500GW，业内人士指出，拥有大规模的电力设备运行数据和经验，才是开发出全新服务的有力支撑。

而与之相比，发迹于电力自动化的积成电子一直专注电力行业本身，直到与中国移动开发基于物联网解决方案的智能燃气表之后，才开始加大对传统电力行业以外的产业布局。但如果，积成电子无法通过更高端的技术手段解决产业链布局不足问题，其在未来发展中或难迎来“几何式”的利润增长。

规则制定者

最好的估计是，积成电子或将在目前的良好雏形基础上，会像GE一样，

不断完善IT组网、云和大数据、无线连接，形成一个功能完备的平台。但是，机会仅限于此么？

有人曾总结掘金能源互联网的企业，发现软件即服务（即SaaS，Software-as-a-Service）是主要的运营模式，在这种模式下，软件应用由厂商或者服务供应商托管，并通过网络（大多数是互联网）向用户提供服务，这种方式减少了用户的维护成本，降低了管理员部署的复杂性，在此基础上为用户降低了成本。

也就是说，“省”也将是积成电子平台形成后的第一步，而更大的发展良机，在于打造一个增值服务+交易平台的双重营收模式。

在这种模式中，增值服务即是将发输配用端的设备相连接构建了能源物联网平台，在发输配用环节提供增值服务，实现能源智能监控、节能减排等诸多功能。这种服务，在初期或许因为数据不足难以进行，但随着积成电子的数据不断积累，其智能监控的能力、或者说是盈利能力，无疑将呈现递进态势。

而交易平台，则可以将电力需求方与供给方、电气设备需求方与供给方对接，打造以“电力”以及以“电气设备”为商品的交易平台。如果平台运作顺利，运作者不将仅是参与者或者管理者，而将进一步成为游戏规则制定者。这种身份，或将有助于增值服务的开拓、管理和创新，从而形成良性循环。■