

# **2014 年度中国数据中心市场发展白皮书**

2014年5月

# 目录

调研背景 .....	5
(一) 调查对象 .....	5
(二) 数据来源 .....	5
(三) 样本分布 .....	5
一、2013 年中国机房产品市场概况分析 .....	6
(一) 2013 年中国机房产品市场规模与特征 .....	6
(二) 2013 年中国机房产品市场结构分析 .....	7
二、2013 年中国机房企业整体概况 .....	8
(一) 中国机房企业数量分布 .....	8
(二) 中国机房企业区域分布 .....	9
(三) 中国机房企业类型分布 .....	10
三、2013 年中国机房产品行业市场分析 .....	11
(一) 电信行业分析 .....	11
(二) 金融行业分析 .....	12
(三) 政府行业分析 .....	14
(四) 制造行业分析 .....	15
四、2013 年中国机房产品市场渠道分析 .....	16
五、2013 年中国数据中心环境分析 .....	17
(一) 政策环境分析 .....	17
(二) 市场环境分析 .....	19
1、中国经济基本面分析 .....	19

2、2014-2018 年中国 IT 市场整体预测.....	19
3、市场驱动因素分析.....	20
(三) 技术环境分析.....	20
六、2014-2018 年中国机房产品市场预测.....	22
(一) 中国机房市场趋势分析.....	22
1、渠道：系统集成商重要性日益突出.....	22
2、市场：以结果为导向，注重实际销售业绩.....	22
3、服务：提升品牌、把握客户的利器.....	23
(二) 中国机房产品市场整体预测分析.....	23
七、竞争格局分析.....	24
(一) 集中度分析.....	24
(二) 行业发展分析.....	25
八、重点厂家分析.....	29
(一) 施耐德.....	29
(二) 依米康.....	29
(三) 曙光.....	30
(四) 中达电通.....	30
(五) 鼎龙.....	31
(六) 博耳电力.....	32
(七) 华东电脑.....	32
(八) 伊顿.....	33
(九) 阿尔西.....	34

九、策略建议.....	34
(一) 行业进入建议 .....	34
1、信息消费市场建议 .....	34
2、物联网市场建议 .....	35
3、智慧城市市场建议 .....	37
4、三网融合市场建议 .....	38
(二) 企业发展建议 .....	38
1、组织结构建议 .....	38
2、投融资策略建议 .....	39
3、发展方向建议 .....	40

## **调研背景**

### **(一) 调查对象**

在承继以往数据中心基础设施产品研究及调查优势与成功经验的基础上,2013 年中国数据中心基础设施产业调查的范围延伸到了市场的各个板块,包括业内专家学者、厂商、传统渠道商、IT 渠道商、系统集成、数据中心培训与教育等企业和机构。调查对象不仅涵盖了一般企业用户,更着力刻画了金融、电信、制造、政府等行业用户对于数据中心基础设施产业的基本概况。具体包括:最终用户、产品供应商、维护与支持提供商、渠道商、系统集成商、第三方机构等。

### **(二) 数据来源**

本届调查主要采取了电话呼叫、问卷调查、线上调查等方式收集信息,并辅助以焦点小组讨论以及专家集中评审等多种方式,以期更加全面、科学地调查和评估中国数据中心基础设施产业发展状况和数据中心基础设施产品与企业的基本状况。在抽样过程上,综合运用了双重抽样、逐次抽样、分阶段抽样、分层抽样、整群抽样、等距抽样等多种方法,以确保调查数据的精确度,综合衡量其优劣。焦点小组和专家集中评审是本届调查的方法创新所在,不但体现了厂商和用户的全程参与特色,同时也是进行收集数据、信息补充和修正的依据。

### **(三) 样本分布**

表1 2014年中国数据中心基础设施调查样本区域分布

区域	比例
华北	21.3%
华东	22.8%
华南	19.1%
华中	10.5%
东北	8.3%
西南	11.2%
西北	6.8%
合计	100%

## 一、2013年中国机房产品市场概况分析

### (一) 2013年中国机房产品市场规模与特征

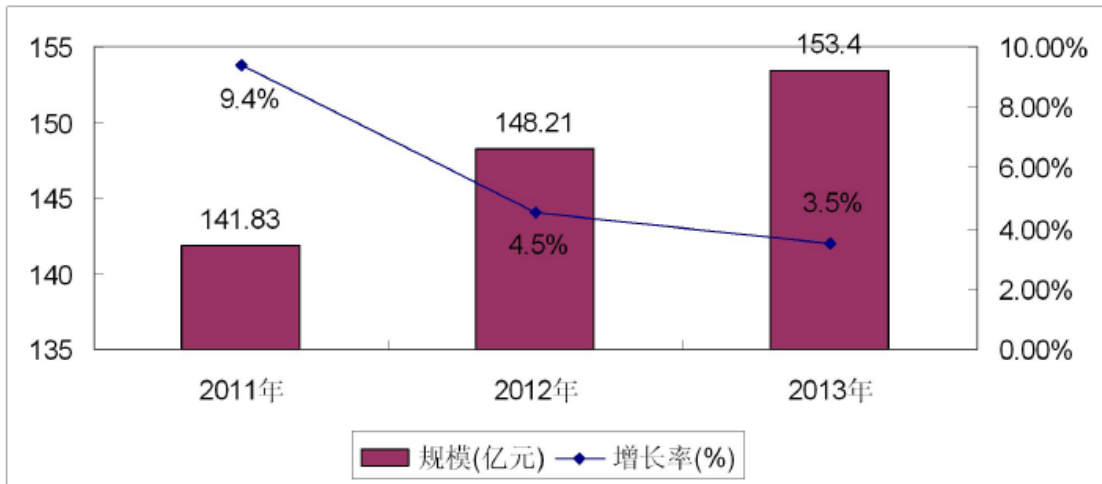
当前中国数据中心每年新增投资规模在1000 亿元人民币左右,随着中国信息化社会的快速推进,以及云计算、物联网等产业的崛起,数据中心作为终端海量数据的承载与传输实体,每年的投资增速日益加快,2013 年中国数据中心保有量为4.5 万个,总面积为1000 万平米,预计到达2020 年,中国数据中心保有量将超过8 万个,总面积将超过3000 万平米。

2013 年数据中心基础设施市场规模为153.40 亿元,比2013 年增长3.5%。主要原因为财政支出缩减,反腐造成了部分大项目和行业的暂定或萎缩。制造业受到宏观环境和货币增值的影响,集体下滑较严重,这些都是导致基础设施行业疲软的直接原因。

表2 2011-2013年产品市场规模与增长状况

年份	2011 年	2012 年	2013 年
规模(亿元)	141.83	148.21	153.40
增长率(%)	9.4%	4.5%	3.5%

图1 2011-2013年产品市场规模与增长状况



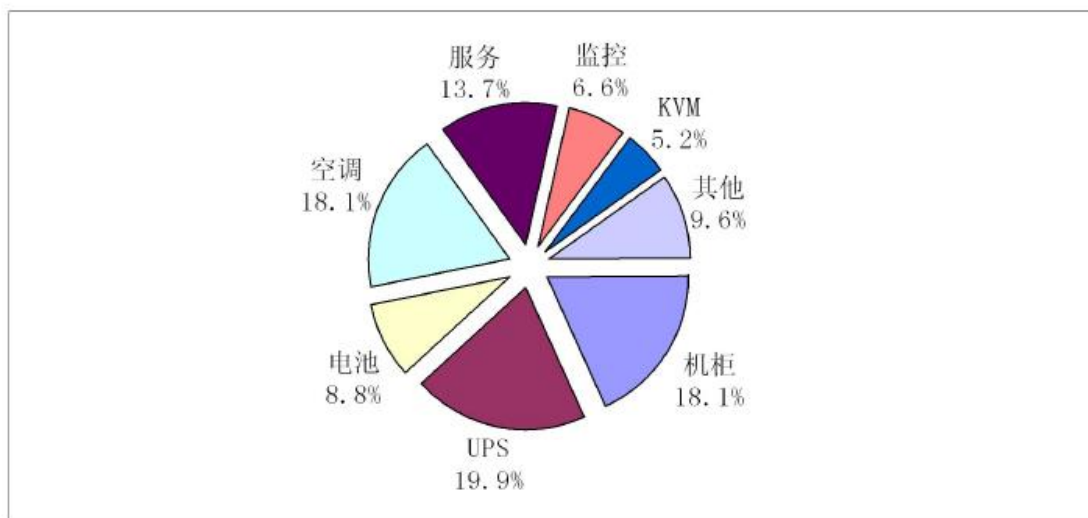
## (二) 2013年中国机房产品市场结构分析

调研显示，2013年机房市场细分产品中，UPS 销售额为30.55 亿元，机房精密空调为27.80 亿元，机柜销售额为27.75 亿元。此三大领域整体销售额为86.10 亿元，同比2012年有所增加。

表3 2011-2013年产品市场细分产品市场规模比例

	2011年	2012年	2013年
机柜	18.6%	18.7%	18.1%
UPS	21.1%	20.3%	19.9%
电池	8.8%	8.9%	8.8%
空调	19.6%	18.3%	18.1%
服务	12.2%	12.9%	13.7%
监控	6.4%	6.7%	6.6%
KVM	5.4%	5.2%	5.2%
其他	7.9%	9.0%	9.6%
总计	100%	100%	100%

图2 2013年中国机房细分产品市场规模比例



## 二、2013年中国机房企业整体概况

### (一) 中国机房企业数量分布

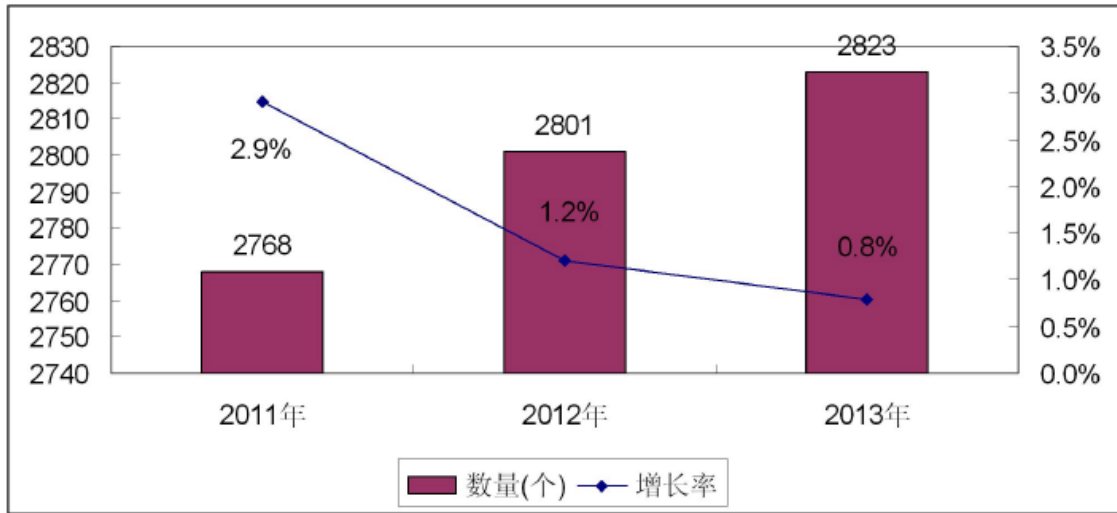
由于数据中心基础设施产业相关产品的多样性以及产品应用的广泛性,使得数据中心基础设施产业中相关的企业数量相对较多。同时,由于数据中心市场不论技术还是产品都日新月异,这也客观上导致了数据中心基础设施产品相关研发和生产的企业数量众多。从近三年的情况来看,经济的疲软对整个制造业都产生了一些负面影响,企业的数量也出现了小幅的负增长,但全球经济的复苏特别是中国经济的企稳回升,数据中心基础设施企业的数量在2010-2011年也出现了一定幅度的增长。虽然2013年度部分行业投资下降,但是整体厂商的数量并没有出现负增长,而是小幅成长了1%左右。

表4 2011-2013年中国数据中心基础设施企业数量分析

年份	2011年	2012年	2013年
数量(个)	2768	2801	2823
增长率	2.9%	1.2%	0.8%



图3 2011-2013年中国数据中心基础设施企业数量分析



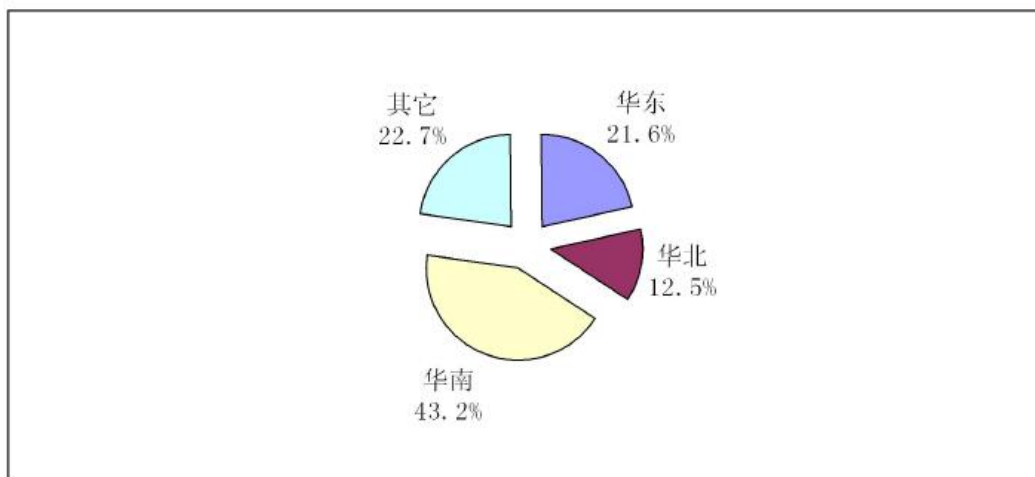
## (二) 中国机房企业区域分布

目前，从中国数据中心基础设施企业的区域分布来看，主要还是分布在以珠三角、长三角为代表的华南及华东沿海地区，同时在北京、天津周边也有一定数量的数据中心基础设施相关产品的研发和生产企业。

表5 2013年中国数据中心基础设施企业区域分布分析

区域分布	数量	占比
华东	610	21.6%
华北	353	12.5%
华南	1220	43.2%
其它	640	22.7%
总计	2823	100%

图4 2013年中国数据中心基础设施企业区域分布分析



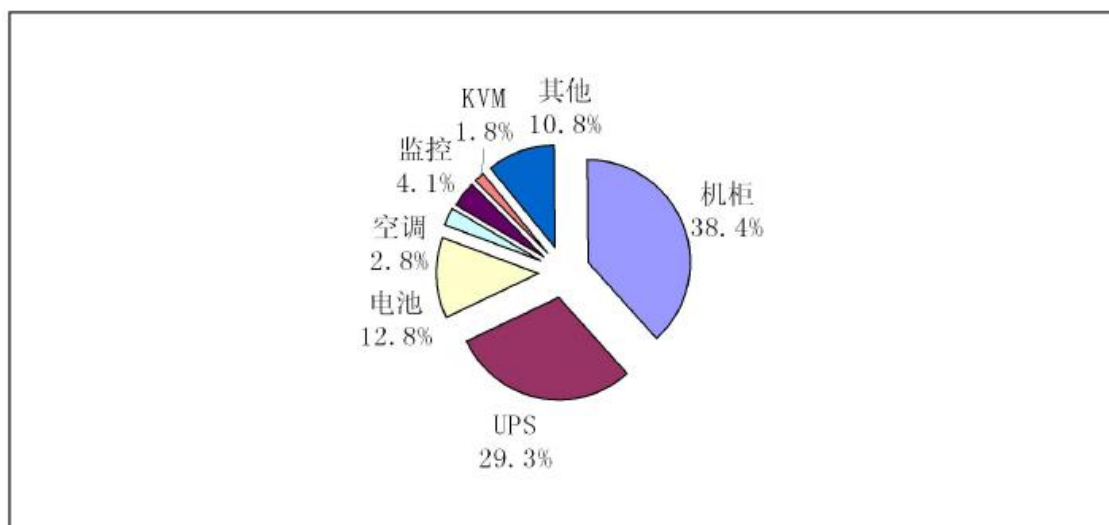
### (三) 中国机房企业类型分布

从目前不同类型的数据中心基础设施企业分布来看,机柜的企业数量最多,主要是由于产品相对简单所致。另外UPS 和电池的厂家也较多,但是空调、监控、KVM 等产品的生产厂家为数不多。

表6 2013年中国数据中心基础设施企业类型分布分析

企业类型分类	数量	占比
机柜	1084	38.4%
UPS	827	29.3%
电池	361	12.8%
空调	79	2.8%
监控	116	4.1%
KVM	51	1.8%
其他	305	10.8%
总计	2823	100%

图5 2013年中国数据中心基础设施企业类型分布分析

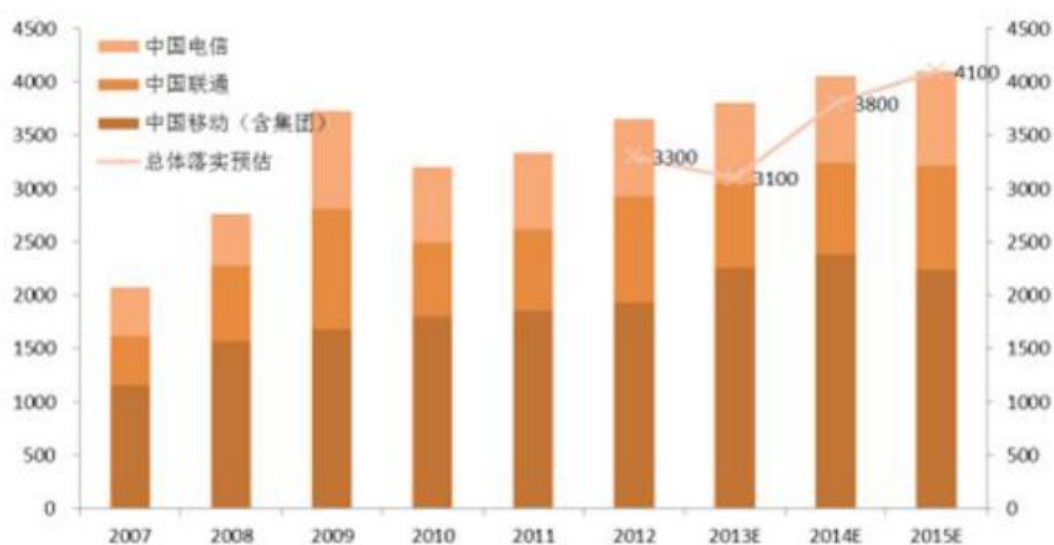


### 三、2013年中国机房产品行业市场分析

#### (一) 电信行业分析

2014年，预计运营商资本开支增速不高，投资增速低于2009年3G投资增长，行业景气度有所提升但并非爆发式增长；全年来看，2014年的投资机会可能是结构性的，与4G、传输网相关度高的子领域表现相对更好，与宽带投资相关的子领域表现预计较弱；阶段性来看，预计2013年底至2014年初，通信设备行业会有阶段性表现，催化剂是市场对于2014年资本开支的预期。

图6 2007-2015年国内电信投资额和增长率及预测



企业级移动互联网是基于标准的可互操作的通信协议，在宽带移动通信、下一代网络和云计算平台等技术的支撑下，保证员工能够在任何状态下接入网络，同时在企业运营所涉及的物体中融入计算与通信设备以及智能算法，让物物、物人之间能够互连。在智能分析控制技术的支持下，物体能够在人类直接干预或无需人工干预条件下实时进行海量数据的收集和分析处理，通过强化海量的独立个体之间的局部即时交互和分布式智能，使网络具备自组织、自计算、自反馈的功能，通过协同的感知和互动来影响甚至控制事件向有利的方向发展。在这个网络中，大数据与云计算技术贯穿始终，而机器、工作中的人、数据分析与控制，是中的三大要素。企业级移动互联网与生产环节深度融合，将显著提升劳动生产率。PC 时代，联入互联网的设备约10 亿数量级；在移动互联网时代，将达到50 亿数量级；在未来的企业级移动互联网时代，连接数目将达500 亿数量级。届时为各类机构提供企业级移动互联网服务，将是一个空间巨大的市场，我们保守估计其在规模在数千亿美元之上。

图7 中国企业级移动应用市场分析



## (二) 金融行业分析

将中国金融领域数据中心按照面积划分为三类：小型数据中心、中型数据中心、大型数

据中心。

其中小型数据中心主要指银行领域的分行、地市级支行、营业网点等；保险行业的营业网点和省级数据中心；证券公司的营业网点和省级、地区级机房。

中型数据中心主要为小规模金融机构的总部或者大规模金融机构的地区性数据中心。

大型数据中心一般为金融机构的总部数据中心、灾备中心、后援中心等。

**表7 中国银行业企业数量分析**

银行类别	数量
大型国有商业银行	5
股份制商业银行	12
城市商业银行	136
农村商业银行	22
城市信用社	22
农村信用社及其他	4965
合计	5162

民营银行逐渐走进视野，将带来数据中心的快速发展；网络银行也开始突破，如果可实行，也主要带来数据中心的发展。但是2014年看点还是五大行的生产中心建设和股份制商业银行的灾备中心建设。2013年9月全国首份地方版《试点民营银行监督管理办法(讨论稿)》已完成报至银监会，并被银监会列为“范本”，成为制定全国版细则的重要参考。民营银行开始逐步走入银行领域，民营银行开启之后的3-5年内将对外资银行大面积放开。民营银行的开启是为了应对外资银行的进入。美的集团、红豆集团、奥康国际、报喜鸟、正泰电器、华峰集团、安徽新安金融、云南金控、雨润集团、三胞集团、揭阳中德金属生态城、香江集团、吉祥航空、复兴集团、腾讯、苏宁云商等17家企业正式提交了申请。而苏宁银行、中联银行、锡商银行、华瑞银行、前海银行、中储银行、华商银行、苏南银行、国融银行等已获国家工商总局核准通过。民营银行将在2014年试点先行，首批

试点3-5家，实行有限牌照。目前国内各类银行机构约为500家左右，考虑到全国小额贷款公司的数目从2010年底2614家井喷式增长到2013年6月末的7086家，未来民营银行放开以后很可能会复制小额贷款公司井喷式增长的历程，假设15%的小额贷款公司未来能转变成民营银行，国内银行机构数量有望实现近3倍的井喷式增长。

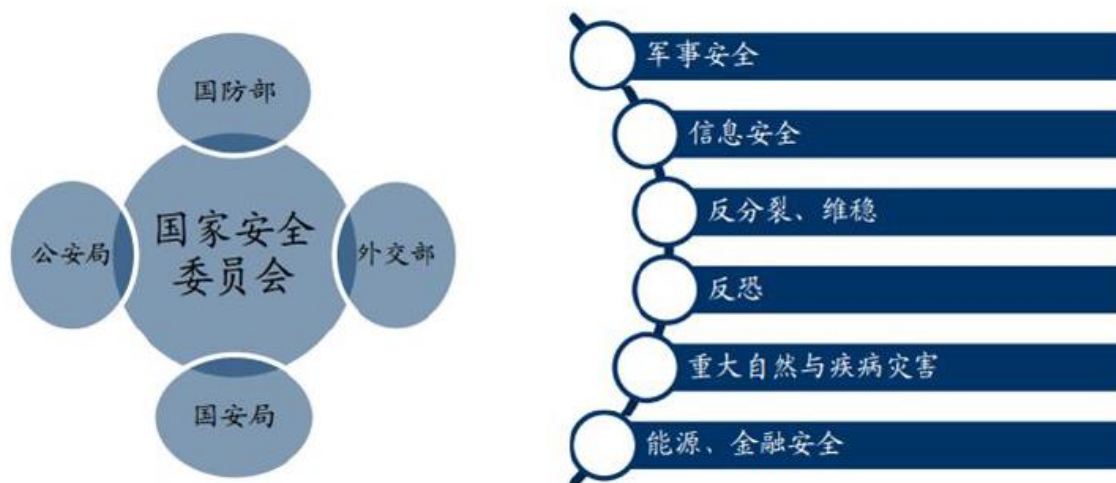
**图8 银行金融改革主要内容分析**

主题	十八届三中全会中有关金融改革的主要内容
允许银行破产	推出存款保险制度，允许银行破产倒闭
民营银行即将落地	在加强监管的前提下，允许具备条件的民间资本依法发起中小型银行等金融机构；
利率市场化提速	完善人民币汇率市场化，加快利率市场化，健全反映市场供求关系的国债收益率曲线；
人民币自由兑换进程加速	有序提高跨境资本和金融交易可兑换程度，建立健全宏观审慎管理框架下的外债和资本流动管理体系，加快实现人民币资本项目可兑换
推进股票发行注册制改革	将股票发行制度由审批制改为注册制，这意味着要把对拟上市公司的资质审核由证监会转移到证券交易所
资产证券化加快	资产证券化是盘活信贷存量的重要手段，或将推出相关试点

### (三) 政府行业分析

十八届三中全会公报提出，我国将设立国家安全委员会，完善国家安全体制和国家安全战略，确保国家安全。这一改革战略和机构设置主要意图在于以国家安全为主线，在更高层次上整合分散在各部门的相关职能，同时提升我国应对全方位威胁的战略反应能力。对于数据中心而言，将提升国家安全数据中心的投资额和数据中心的数量，据预计，未来三年，出于对国家安全的考虑，将重点建设安全屏蔽机房、高性能计算中心等针对国家安全的机房。

图9 国家安全委员会构建与职能展望



2013年8月5日住建部对外公布了103个国家智慧城市试点名单。加上住建部今年1月份公布的首批90个试点，目前合计达193个。智慧城市建设具备投入总额大、投入周期长的特点，将带动整个产业链广阔的发展空间。第一阶段以搭建系统及平台为主，因此硬件及集成的占比较高。第二阶段预计以部署具体应用为主，因此软件占比较高，投入比例在第一阶段的40%-50%之间。第三阶段建设基本以升级维护为主，投入将达到第一阶段和第二阶段投入总和的10%-20%。

图10 2013年智慧城市规模分析

	合计	医疗信息化	社保信息化	智能交通	平安城市	教育信息化	其他
乐观	21050	1200	400	2800	5000	1000	10650
中性	14000	1000	300	2600	3500	1000	5600
悲观	9750	800	200	2400	3000	800	2550

#### (四) 制造行业分析

由于GDP增速日趋放缓以及产能过剩日渐严重，预计出口将成为解决国内产能过剩的重要途径。人口红利逐渐消退，国内制造成本日趋升高，虽然短期中国制造业的出口面临挑战，从中长期来看，中国制造业应该可以维持其在国际市场的竞争力。

短期来看，劳动力成本，人民币升值，贸易政策持续产生负面影响。劳动力成本上升、人民币升值以及反倾销贸易政策的变化是制约中国制造业出口竞争力的主要因素，同时中国

政府也在主动调整对低附加值/高耗能制造业出口的限制，旨在完成由“中国制造”向“中国创造”转型。许多低附加值的/劳动力密集型的行业会持续逐渐失去国际市场份额，如纺织，服装，轻工，钢铁及其他金属加工业。

中期来看，从“低价低质”到“高性价比”的转换。在一些资本密集/技术密集型行业，中国制造企业正在致力于提高其本土化生产率和生产效率以降低生产成本，许多中国制造企业有能力对抗不断恶化的价格竞争和成本上升。同时，中国企业致力于提高产品质量，因此产品的性价比在逐步提高，所以有的行业竞争力反而在不断加强。通讯设备，工程机械和电子配件在国际市场的市场份额还会继续上升。

长期来看，研发能力和品牌提升决定长期的竞争力。长期来看，制造业的竞争力来源于新产品的开发能力，产品的定价能力和全产业链的管理能力。这些核心竞争力正是今天中国企业所缺乏的，也是中国制造业在下一个十年当中的努力方向。汽车、机械和电子产品有机会产生在国际市场上具备竞争力的行业。

图11 中国制造业的发展周期



## 四、2013年中国机房产品市场渠道分析

2013年中国机房产品市场的销售渠道仍然以机房产品经销商（包含代理和分销渠道、



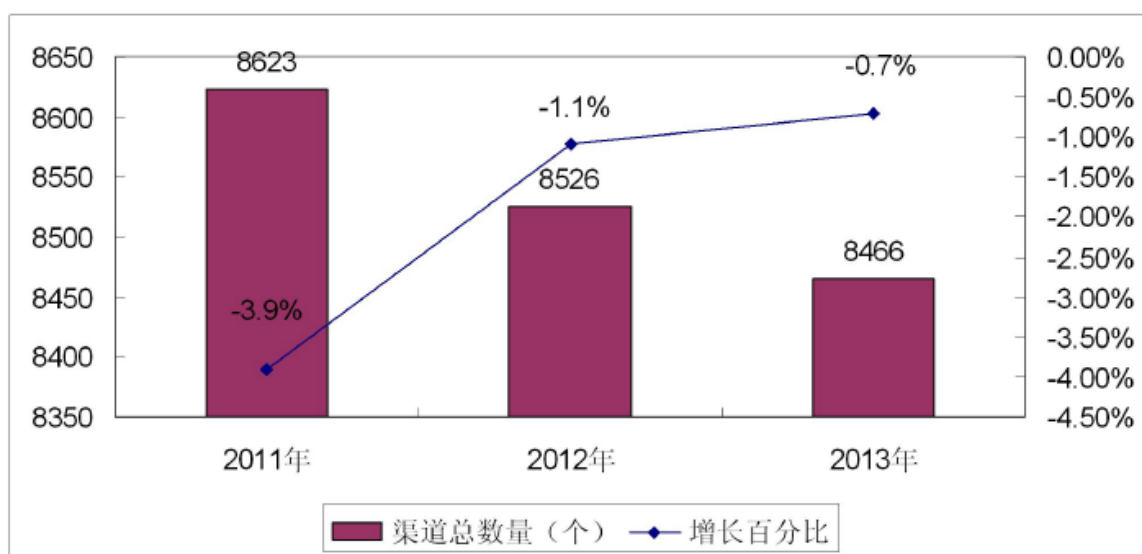
总代理)、直销和系统集成商销售为主体,随着越来越多的机房产品以整体解决方案的形式销售,系统集成商的销售比重在逐步提高,同时越来越多的厂商也直接通过直销的方式进行机房产品的销售。

数据中心的渠道包含UPS 渠道、机房空调渠道、机柜渠道、KVM 渠道、监控渠道、系统集成商渠道等多重复合型渠道。

表8 2013年中国机房产品市场渠道数量分析

	2011年	2012年	2013年
渠道总数量(个)	8623	8526	8466
增长百分比	-3.9%	-1.1%	-0.7%

图12 2013年中国机房产品市场渠道数量分析



## 五、2013年中国数据中心环境分析

### (一) 政策环境分析

国务院于2009年通过电子信息产业调整振兴规划,明确指出加大第三代移动通信产业新跨越、计算机提升和下一代互联网应用、软件及信息服务培育等领域的投资。政府一直以来将互联网视为发展国民经济的一个重要工具而进行投资,并计划扩大互联网基础设施和改

善我国网络环境，同时，各级地方政府也在开展工作，以推动本地区互联网经济和宽带网络的发展。比如北京、上海和广东等地区在信息基础建设、推动企业信息化建设等方面都加大力度。企业信息化及信息基础建设的开展，都为数据中心业务在我国快速发展提供了良好的宏观环境。

2011年初出台的“十二五”规划对全面提高信息化水平提出了明确要求，强调推动信息化和工业化深度融合，加快经济社会各领域信息化，并明确指出“培育和发展战略新兴产业”，大力发展“新一代信息技术产业”。数据中心作为行业信息化的重要载体，提供信息数据存储和信息系统运行平台支撑，是推进新一代信息技术产业发展的关键资源，信息化产业的发展将极大地促进数据中心的市场需求。此外，信息技术产业网络化、平台化、服务化的趋势愈加明显，对大规模、高性能的数据中心需求愈加迫切，也推动了数据中心建设与服务需求的大幅增加。

云计算兴起的浪潮已经引起了中国中央层级政府的关注。相关主管部门，包括国家发展和改革委员会(发改委)、工业和信息化部(工信部)已经对云计算产业的发展势头表现出了相当的兴趣和重视，并着手制定云计算产业在中国的推进政策，2010年10月发布的《关于做好云计算服务创新发展试点示范工作的通知》就是重要的启动步骤，通知要求在北京、上海、深圳、杭州、无锡等五个城市先行开展云计算创新发展试点示范工作。政府已经洞察了云计算火热表象下的实质，认清了云计算产业的核心价值，把握了云计算的未来发展趋势。在此基础上，中国政府在推动云计算产业发展方面彰显了巨大的决心，并将云计算定位为将要长期培育的新兴产业。

国务院发布的《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》(以下简称《决定》)明确提出：中国政府决心大力发展节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料、新能源汽车这七大战略性新兴产业。其中，新一代信息技术被定为未来的三大支柱

产业之一，而云计算已经被纳入其中。可以这样说，《决定》的发布再一次明确了中国政府对云计算产业的肯定。

## **(二) 市场环境分析**

### **1、中国经济基本面分析**

2014 年发达经济体增速有望小幅高于2013 年，新兴经济体继续调整。在发达经济体中美国基本面最好，受财政紧缩程度改善推动，但复苏仍然较慢。预计联储2014 年3 月启动QE 减码，2016 年启动加息，1 年期美债利率保持稳定至2015 年年中。2013 年美国、欧洲、日本同步复苏，从目前各地经济运行趋势来看，这样的势头很可能持续到2014 年，这为中国的外需创造了比较好的外部环境。预期美国、欧洲在2014 年分别增长2.7%、1.2%，均呈现加速之势。日本增长1.8%，相比2013 虽有所放缓，但仍是近年较好的水平。较为有利的全球增长环境，一方面将有利于中国出口需求，另一方面较好的宏观环境也将带来全球风险偏好的活跃，使得中国面临较为有利的资本流动。

2014 年中国的GDP 增速将低于2013 年，预计在7.4-7.6%左右。各季度间的波动幅度不大，季度GDP 的高点大约在二季度，且呈现倒V 型形态。消费：受今年打击三公的低基数的影响以及改革对消费的促进，预计消费增速上行；投资：受基建和房地产增速放缓的影响，预计投资增速继续缓慢下行；出口：受美国退出QE 的影响，预计出口增长幅度有限；CPI:预计2014 年通胀可控，平均3%左右，全年高点或在5 月。2015 年通胀压力逐渐增加。预计产出缺口2014年缓慢下滑，2015 年开始逐渐上升。2014 年发生“类滞涨”的可能性较小，2015年可能有“类滞涨”风险，具体还要关注改革推进的力度。

### **2、2014-2018年中国IT市场整体预测**

中国计算机市场继续保持稳定增长的主要动力在于：电信、金融、能源等重点行业信息化建设重心从资源整合转向应用系统的深度挖掘和综合利用；电子政务、教育信息化建设继

续深入，网络和应用系统建设步入关键阶段；医疗、农业等传统行业信息化建设持续升温，逐步走向正轨；中小企业信息化继续凸现蓬勃的生机，成为市场发展中的亮点；家庭宽带网络的扩展、娱乐与数码产品的消费将带动消费IT 市场的快速成长。2014-2018 年，中国计算机硬件市场将保持8-10%的年均复合增长率，实现持续稳定的增长。

### 3、市场驱动因素分析

2010-2015 年的主要激发事件：

十二五期间国家重点建设信息化社会，数据中心作为承载信息的主要载体，面临更大的发展机遇；

物联网、4G 牌照的发放，中国通信产业开始向融合方向发展，业务应用的多元化将为数据中心的发展带来广阔的应用前景；

电信新业务拓展、三网融合等事件促使运营商对数据中心市场的重视程度日益增强，从而加剧了行业的优胜劣汰，加快了数据中心产业升级的步伐，促进数据中心产业向集约化的方向发展；

2016-2020 年的主要激发事件：

数据中心应用向各行业不断扩散。随着中国信息化工作的持续深入，尤其是中小企业信息化需求旺盛。

十三五期间，数据中心将向超大规模化、绿色化、模块化等诸多方面发展。

政府、企业、物流、交通等行业信息化应用将拉动数据中心市场发展。数据中心服务将越来越体现出行业特色。IT 解决方案提供商与数据中心厂商的合作，乃至收购兼并将日益显现。

### (三) 技术环境分析

IT 设备将进一步小型化，机房一体化理念成未来趋势

IT 设备将进一步小型化，所有设备都将进入机架，机架成为机房IT 设备的主体；具有更合理的可用性设计，更高的实用性、先进性、灵活可扩展性、可管理性、可维护性，并且设备更加标准化；加强了对数据保存环境的重视，对机房建设进行更加严格的监测与监督；IT 设备的工作时间基本上是连续的，保持24小时不关机。随着IT 设备的发展，机房一体化理念应运而生，并成为未来机房的发展趋势。

模块化机房理念已经展开，推广需要时日

模块化数据中心（MDC）和传统数据中心好比笔记本和台式机的区别。模块化数据中心带来了全新的可管理性和效率，通过容量扩展可以满足传统数据中心的需求，因此模块化数据中心已经逐渐成为满足不断增长的业务需求的解决方案之一。大多数数据中心的使用时间在10 年到15 年之间，核心设备需要5-8 年进行更换新产品。模块化数据中心可以更大自由的进行扩展和更换。尤其是对于中小企业来说，资金相对较少，如果未来模块化数据中心价格大幅度下降的话，是他们的参考选择之一。

绿色化数据中心切合中国乃至全球的发展方向

所谓数据中心的“绿色”，业界标准并不统一，也没有形成可以参考的规范。绿色标准可以体现在两个方面：第一、整体设计的科学合理和设备的节能环保。绿色应该体现在通过科学的机房配置建设设计或改善，来形成动力环境最优化的配置，实现初始投入最小化；在保障机房设备稳定运营的同时，达到节能减耗；同时服务器、网络存储等设备要实现最大化的效能比。第二、满足IT 环境的基本运营，同时确保可扩展性。要合理规划数据中心的使用寿命，争取达到总体TCO 最小化。

自动化数据中心将极大节约运维成本

可追溯性，即数据中心中的任何一个设备都是可以进行维修、跟踪的，用以确保数据中心的易操作性；

动态性，即可以对数据中心进行动态且自动化的管理（能够实现工作负载移动性、自动管理以及高可用性）。

兼容性，要求设备之间、数据群组之间、数据中心群之间完美切换、连接、通信。

连续性，即要求数据中心既满足短期内（5-10年）企业的需求，又要求具有可扩展性，满足企业中（10-20年）、长（20-30年）期需求。

## **六、2014-2018年中国机房产品市场预测**

### **（一）中国机房市场趋势分析**

#### **1、渠道：系统集成商重要性日益突出**

随着机房产品市场逐步的走向成熟，渠道之争也越来越引起机房产品厂商们的重视。日益激烈的竞争促使着厂商们对自身渠道的模式不断的进行改进，以适应日益变化的市场。而厂商的这种调整也对渠道商们提出了更高的要求，只有具有强大渠道覆盖能力、技术能力、服务能力，并且能够为用户提供更多附加价值的渠道商才能够赢得厂商的青睐。

对于不同的产品，其分销的渠道也不尽相同，中小功率产品主要面对中小企业用户，多采用经销商渠道，而大功率产品主要用于政府、电信等行业用户，多采用直销和系统集成商等渠道方式，专业化分销是个趋势。随着中、大功率产品的市场需求比例越来越高，而且随着数据中心和机房产品的精细化管理对整体解决方案提出更高的要求，一站式服务模式越来越被用户所关注。预计未来，产品销售模式将从“以单一产品销售”为主转变为“以解决方案推广”为主，系统集成商在市场销售渠道中的重要性将越来越突出。

#### **2、市场：以结果为导向，注重实际销售业绩**

由于机房产品本身的产品特点和销售对象所决定，其对渠道的要求较高，而且对于不同机房产品，其分销的渠道也不尽相同，而专业化分销正是适应这一要求的选择。借助“专业化分销”，专业分销商能够对某个品牌的产品的了解做到最大化，从而使专业分销商无论是

对产品的销售、售后服务或者是进行系统集成，都能够最大限度地运作代理品牌，使代理的品牌能够得到最大限度的渠道回报。从这一角度来说，渠道与品牌是逐步融合、密不可分的共生关系，而不是单纯代理关系；是与厂商共同经营品牌，而不只是经销产品，最终实现厂商与渠道的共同成长。

### 3、服务：提升品牌、把握客户的利器

在机房产品市场上，服务竞争力的核心在于规范化、标准化与规模化。机房产品的维护相对复杂，只有经过专业培训的技术人员才能胜任售后服务的工作，实现产品的保养及维修、元件的更换等。因此，对于不同品牌机房产品来说，优质、专业的服务将成为厂商差异化战略中最重要的部分之一。降低服务成本，提高服务的专业化水平将是机房产品厂商在日益激烈的竞争中脱颖而出的关键，服务的品牌化也是机房产品日后发展的重要方向之一。

今后三至五年，随着机房产品竞争的日趋激烈，将有越来越多的机房产品厂商面临着巨大的压力。只有在不断提升产品质量的同时，加强对服务体系的建设，并不断降低服务成本，才能满足客户在服务方面的要求。这将是机房产品厂商取得竞争优势，迫切需要解决的问题之一。

## **(二) 中国机房产品市场整体预测分析**

依据中国数据中心设备市场销售额的历史统计数据，分析其数据特征，对中国数据中心设备未来五年的销售额预测如下。

研究中国GDP 增速发展趋势，数据中心行业是未来10-20 年内的朝阳产业，增速将会在整体世界GDP 之上；

研究数据中心所在IT 行业的整体增速，因为数据中心产品和整体IT 增速息息相关；

研究数据中心各个分产品的整体销售状况，综合得到整体数据中心的增速及趋势分析

图13 中国数据中心设备市场销售规模预测方法

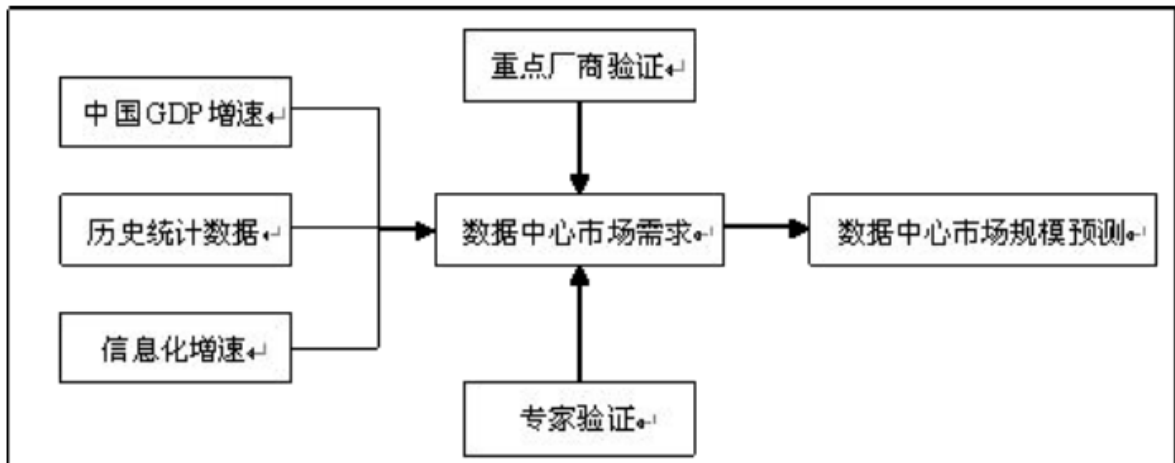
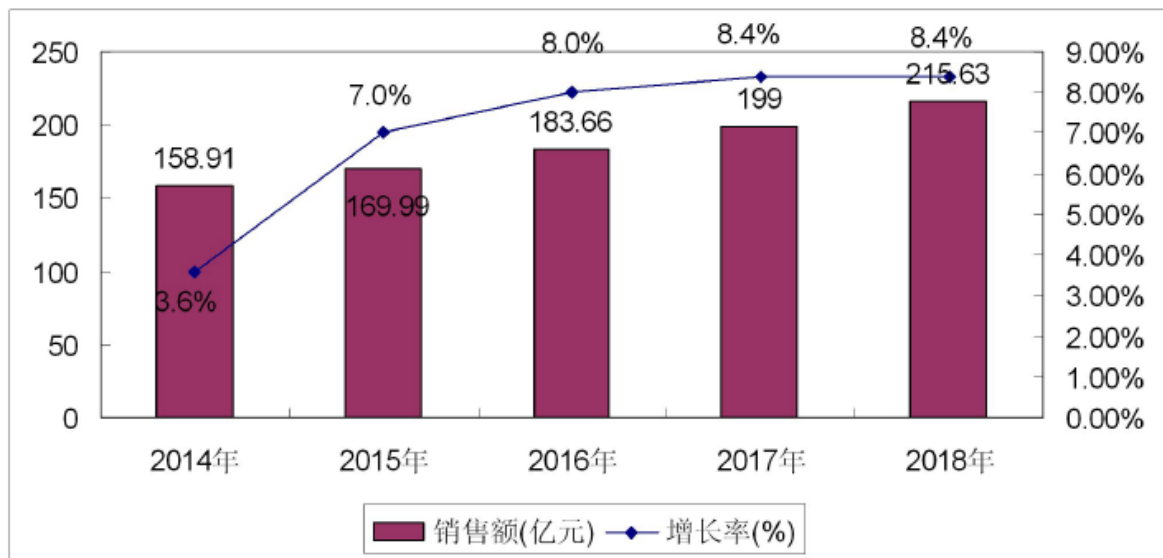


表9 2014-2018年中国机房产品市场销售额预测

年份	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
销售额(亿元)	158.91	169.99	183.66	199.00	215.63
增长率(%)	3.6%	7.0%	8.0%	8.4%	8.4%

图14 2014-2018年中国机房产品市场销售额预测



## 七、竞争格局分析

### (一) 集中度分析

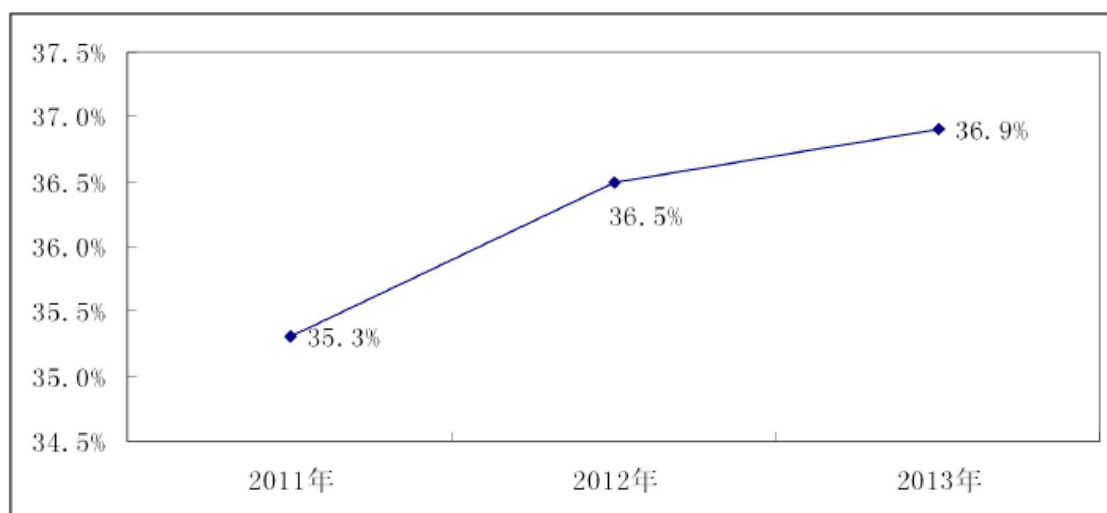
市场集中度(Market Concentration Rate)是对整个行业的市场结构集中程度的测量指



标，它用来衡量企业的数目和相对规模的差异，是市场势力的重要量化指标。市场集中度是决定市场结构最基本、最重要的因素，集中体现了市场的竞争和垄断程度。集中率（ $CR_n$ ）与赫希曼指数（HHI）两个指标被经常运用在反垄断经济分析之中。

一般而言，行业集中度反映一个行业的整合程度，如果集中度曲线上升迅速表明行业竞争激烈，优势企业纷纷采用渠道扩张，降价等方式来扩大市场，而稳定的集中度曲线则表明市场竞争结构相对稳定，领导厂家的优势地位业已建立。处于集中度迅速上升中的行业蕴含发展机会，此时加大市场投入，加快渠道建设往往能获取一定的成效。而处于集中度稳定中的行业机会不高，企业扩张的努力会受到领先厂商的集体抵制，此时细分化、差别化的发展策略才能见效。

**图15 2011-2013年中国数据中心基础设施市场集中度分析**



## **(二) 行业发展分析**

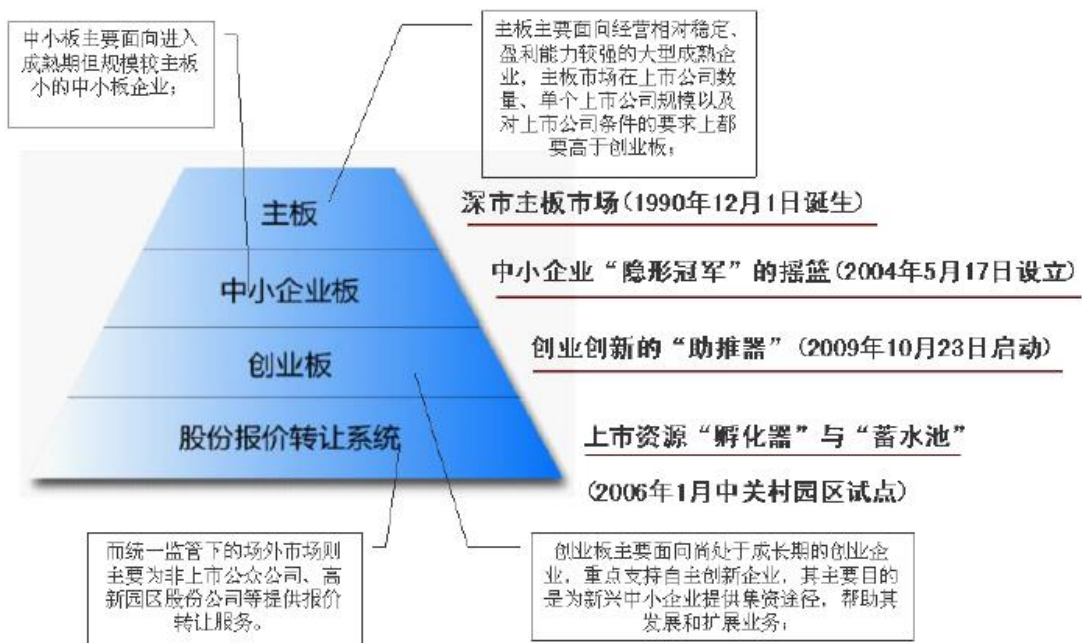
随着创业板的开放，极大的激励了不同的数据中心基础设施企业，当前创业板上市企业和深圳主板及中小板的各500家企业相比，还有很大的成长空间。下表是在创业板上市与主板及中小板上市企业方向的比较分析：

**表10 创业板与主板及中小板上市企业方向的比较分析**

创业板	主板及中小板
中小型的新兴高科技、高风险的企业主要在二板市场融资。	主板市场为成熟的大型企业提供融资场所。
创业板主要面向尚处于成长期的创业企业，重点支持自主创新企业。因此，在上市条件上主要反映为创业板市场对上市公司的指标要求没有主板多，以及同一指标下的定量标准也较低，但创业板更加注重盈利的持续性和稳定性。	主板主要面向经营相对稳定、盈利能力较强的大型成熟企业；中小板主要面向进入成熟期但规模较主板小的中小板企业；
作为新兴市场，创业板将更多地担负起制度创新的角色。	主板市场的制度改革将是相对平缓的。但是，两者的走势将会基本一致，这是因为两者背靠的经济环境是一样的。

海外创业板市场对业绩等定量指标的要求也都较主板市场低很多，如纽约证券交易所在企业规模上对上市公司的有形资产净值要求是4000 万美元，是NASDAQ 全国市场对有形资产的三个指标中最高的2.2 倍；中国香港联交所主板市场对企业盈利要求是5000 万港元，而对创业板则无盈利方面的要求。在公众持股量等指标上也体现出了同样的区别，这是由两个市场在功能上的分工所导致的。

**图16 深交所多层次资本市场体系**



创业板将重点支持新能源、新材料、生物医药、电子信息、环保节能、现代服务等六大产业的高成长企业。2009年，创业板共上会74家，被否15家，否决率20%；2011年1月1日~3月29日，创业板共上会28家，被否2家，否决率7.1%。截至2011年8月20日，共计过会115家，否决率在20%左右。

截至2013年8月1日，2013年度共有203家公司上会，其中33家公司被否，IPO审核通过率为82.27%，相比2011年度略有回升。但新股发行家数和融资规模较2011年放缓，可见发审委的审核尺度更加严格。

**表11 创业板重点支持行业比较分析**

<b>新能源</b>	联合国开发计划署（UNDP）把新能源分为以下三大类：大中型水电；新可再生能源，包括小水电、太阳能、风能、现代生物质能、地热能、海洋能（潮汐能）；穿透生物质能。
<b>新材料</b>	为了涵盖目前全球已形成产业规模的新材料，并且使各类别之间尽量不重复，将全球新材料产业分为电子信息材料、稀土新材料、金属材料、先进陶瓷材料、高分子材料、先进复合材料、生物医用材料、超导材料和纳米材料九大类。
<b>生物制药</b>	我国的生物制药行业在医药行业中是与国际接轨最为紧密的子行业，与发达国家的科技发展差距只有几年。生物制药按照药品类型可以分为血液制品、体外诊断试剂、疫苗，以及其他生物工程产品等行业
<b>电子信息</b>	按照中国证券监督管理委员会的行业分类，电子和信息技术属于两个单独的分类。信息技术属于第一级分类，下面的二级子类包括通信设备制造业、计算机及相关设备制造业、通信服务业、计算机应用服务业。 电子属于制造行业中的二级子类，下面又包括电子元器件制造业、日用电子器具制造业、其他电子设备制造业、电子设备修理业。
<b>环保节能</b>	预计中国在未来10年内仍有50%的单位能耗节约空间以达到与全球平均的节能路径的接轨（假设人均GDP保持6%的增速，2018年实现与全球能效曲线的接轨）；中性地看，按照我国中长期的节能规划，预计未来10年内中国也有约33%的节能空间。如果以未来10年33%~50%的节能空间来估算，按照我国2007年的总能耗量，这一比例的节能幅度相当于可以节约8.8亿~13.3亿吨的标准煤，对应经济价值约8000亿~12000亿元人民币。
<b>现代服务产业</b>	①基础服务（包括通信服务和信息服务）；②生产和市场服务（包括金融、物流、批发、电子商务、农业支撑服务以及中介和咨询等专业服务）；③个人消费服务（包括教育、医疗保健、住宿、餐饮、文化娱乐、旅游、房地产、商品零售等）；④公共服务（包括政府的公共管理服务、基础教育、公共卫生、医疗以及公益性信息服务等）。

企业上市选择证券公司应该把握的工作原则：

符合资质原则。目前，国家对规范中介机构行为都有一系列管理办法，证券公司、会计师事务所和资产评估事务所等必须具备相应资质才能开展业务。就券商而言，必须选择具备保荐资格的券商，中国证监会只受理具备保荐资格的券商提交的证券发行上市推荐文件；

“门当户对”原则。随着市场发展和完善，证券公司的分工越来越明显，有些券商主要侧重做大项目，有些券商专注于中小企业。作为中小企业，应选择实力强、信誉好、经验丰富、精力充沛的中介机构；

费用合理原则。首先参照整个证券市场行情确定费用时，同时要结合公司自身状况，一般而言，规模大、历史沿袭长、架构比较复杂的企业支付的费用要高点；

招标竞争原则。企业可向多家中介机构招标，并要求各个中介机构在投标时拿出具体的工作程序和操作方案。这样不仅给企业提供了有关信息和知识，而且直接给了企业一个比较的基准；

任务明确原则。在选定中介机构时尽可能敲定工作内容、范围、时间、要求及费用，尽量避免敞口合同。

对第三方顾问（法律、财务、咨询等）的选择是否得当，直接关系到企业资本经营活动的成败，甚至于影响到企业的兴衰存亡。一个好的顾问应该具备以下特点：

熟悉资本市场的规则与特点以及创业板市场的运行特点、操作技巧、上市要求和各个环节的具体细节。

善于发掘好的企业并具备进行初步包装的专业能力，使其能够符合二级市场的基本要求。换言之，就是顾问应当起到实现企业与市场对接的桥梁作用。

提供长期的顾问服务而非仅仅是眼前的利益，为企业的长期发展考虑，与企业共同成长，提供完整、系统、长期的战略发展规划以及相应的财务顾问服务，排除短期行为。

具备向企业提供多种应对方案与准备的能力，包括在企业遇到因各种客观因素而未能顺

利上市甚至发行失败的严重局面时，为企业事先准备好各种对策和安排。

## 八、重点厂家分析

### (一) 施耐德

全球能效管理专家施耐德电气为100多个国家的能效及基础设施、工业、数据中心及网络、楼宇和住宅市场提供整体解决方案，其中在能效与基础设施、工业过程控制、楼宇自动化和数据中心与网络等市场处于世界领先地位，在住宅应用领域也拥有强大的市场能力。致力于为客户提供安全、可靠、高效、经济以及环保的能效，施耐德电气2012年的销售额为240亿欧元，集团拥有超过140,000名员工。施耐德电气助您一善用其效，尽享其能！

施耐德电气旗下的APC（简称APC）是全球领先的关键电源与制冷服务提供商，为家庭用户、办公场所、数据中心以及生产制造应用环境提供业内领先的产品、软件及系统。施耐德电气旗下的APC以持续创新为己任，致力于为关键技术和工业应用提供创新型能效解决方案，在整个服务生命周期内能够实现周全的计划、无缝的安装，并进行定期维护。APC解决方案包括不间断电源（UPS）、精密制冷产品、机柜、物理安全以及规划和管理软件，其中也包括业内最全面的涵盖电源、制冷与管理的整体解决方案——APC InfraStruxure™架构。

### (二) 依米康

国内精密环境领域领先的国家级高新技术企业，专业为通信信息、医疗保健、环保领域提供全方位的关键业务保障，也是该行业唯一在A股上市的企业。

依米康是精密空调、高压直流电源、智能监控领域领先制造商，凭借完善的技术和产品、丰富的最佳实践，为数据中心工程提供创新环保产品和服务。我们的服务涵盖整个价值链——从项目规划设计、产品服务，到工程总包和运维服务。

依米康建立了覆盖全国的7大区域经营分公司。依米康服务运营中心遍及全国的服务

系统为客户提供全方位的咨询、设计、服务、管理的技术支持和工程服务，我们贴近市场满足客户现在和未来需求，我们把握市场脉搏、提供整体解决方案、合作定向研发项目、保障设备无故障运行、实现机房升级、完成节能改造、合同能源管理、全机房托管等全方位的客户需求的服务。

依米康以先进的产品和优质服务为客户业务发展提供全面支持，坚持创新追求不断提升市场领先地位，为客户、为股东、为社会和员工创造价值。

### **(三) 曙光**

曙光信息产业股份有限公司(以下简称“曙光公司”)是一家在中国科学院大力推动下，以国家“863”计划重大科研成果为基础组建的国家高新技术企业。曙光公司正在逐步从“硬件提供商”向“云计算服务提供商”迈进；并在近几年内“潜心”规划着布局全国云计算的宏伟蓝图，目前已在我国西南、华南、华中、东北等地成功实现了“城市云”布局，筹建了成都、无锡、南京、包头等十个城市云计算中心，并计划未来三年内完成云计算战略布局。

曙光公司与2011年初推出制冷、配电、机柜、布线、监控功能于一体的基础设施系统C1000，有效的解决服务器高密度安装、散热等高性能计算环境所面临的问题。C1000最大的特点在于独特的送风方式：它突破传统空调地板下送风模式，采用密封气流的水平送风模式，以氟利昂作为冷媒，由外部机组提供的冷媒经由管道输送到室内设备。同时调风系统与服务器风系统形成一个闭式循环，使冷量的充分利用，最大显冷量可达35KW，能够很好地解决现今高密度刀片服务器的散热问题。之后曙光公司陆续推出Cloud BASE C200 机柜系统、C3000机柜系统以及C4000 机柜系统，将基础设施产品逐步丰富起来。

### **(四) 中达电通**

1992年中达电通成立于上海，自营业以来，保持着年均增长32.9%的高速发展，为工业级用户提供高效可靠的动力、视讯、自动化及能源管理解决方案。在通信电源的市场占有

率位居前列、同时也是视讯显控及工业自动化方案的领导厂商。

中达电通整合母公司台达集团优异的电力电子及控制技术,持续引进国内外性能领先的产品,在深入了解中国客户营运环境下,依据各行各业工艺需求,提出完整解决方案,为客户创建竞争优势。秉持“环保节能爱地球”的经营使命,成为中国移动的绿色行动战略伙伴,在节能减排、楼宇节能的技术上,陆续开展多项新应用。

为满足客户对不间断运营的需求,中达电通在全国设立了48个分支机构、73个技术服务网点与12个维修网点。依靠训练有素的技术服务团队,中达为客户提供个性化、全方位的售前、售中服务和最可靠的售后保障。

二十年深耕,在1500多名员工的努力下,中达电通2013年的营业额超过三十二亿人民币。未来,中达更将不断推陈出新,藉由与客户的紧密合作,共同开创更智能、更环保的未来。

## **(五) 鼎龙**

江门市鼎龙机房技术有限公司是广东金泽电气(集团)有限公司旗下子公司。广东金泽电气(集团)有限公司是一家以经营高低压开关成套设备、高低压断路器等电气设备为主的综合性集团公司,创建于1995年,是原机电部和能源部专业生产高、低压成套开关设备的重点企业,是国家经贸委城乡电网建设与改造设备定点生产企业,是电力工程火电机组主要辅助设备成套企业,是多家国际著名跨国公司(施耐德、ABB、西门子、GE、穆勒等)的技术、商务合作伙伴及OEM生产基地。所有产品均按国际IEC标准和国家GB标准进行生产、验收。

凭借金泽集团多年的技术经验积累与丰富的合作资源,原机房事业部于2009年5月正式成立为江门市鼎龙机房技术有限公司,成为广东金泽电气(集团)有限公司旗下子公司,座落于珠江三角洲美丽的侨乡广东省江门市新会区,毗邻港澳,水陆交通极为便利,拥有花

园式的敞开型防尘高级厂房，占地面积5.6 万平方米。公司拥有自主知识产权TIT，集研发、销售、工程咨询和建设、专业解决方案设计、售后服务为一体的专业技术型生产公司。

鼎龙机房拥有自主的特种加工设备80 多台（套），高精度PDU 生产线两条，高精度检测设备50 多台（套），年生产能力达8000 多万人民币。产品全通过广东省江门市质量计量监督检测所检测，产品获得《检验报告》，并申请自主知识产权发明专利两项，实用新型专利9 项，外观专利5 项。产品广泛应用于金融、安防、通讯网络、计算机数据网络、航天航空、工业控制系统、电力、综合布线、仪器仪表、军队、医院、监控、广播电视、国防、铁路控制系统、教育系统、政府、运营商、工程商、广电、企事业单位、中外企业、高档写字楼、家庭等IT基础建设等领域。

## **(六) 博耳电力**

博耳电力控股有限公司（股票代码01685.HK）提供一站式高端综合配电系统和方案的设计、制造、销售及增值服务。公司拥有近30 年的专业经验，在中国电力配电市场上占翘楚地位，在无锡、宜兴和上海等地建有产业基地。

博耳电力积极与世界领先的电气行业跨国公司合作，并通过对境内外多家电气知名品牌的并购，实现了从公共电网中压二次侧向下、延伸至客户端的全系列节能增效解决方案。

博耳电力集多年技术积淀和持续不断的核心研发优势，依靠独有专利技术，在智能配电系统解决方案、能源管理、以及针对数据中心设施一站式动力环境设施解决方案等节能增效领域日益展示出我们的实力。公司依托强势的金融资源，开展各类融资租赁业务，主要为保理融资和融资租赁等不同的形式。

## **(七) 华东电脑**

上海华东电脑股份有限公司成立于1993 年，是中国大陆IT 行业首家上市公司，目前公司共有员工近2600 人。公司主营业务集中在增值销售、专业服务、解决方案及创新业务



领域，在政府、教育、金融、电信、制造、能源及交通等行业拥有广泛的客户基础。

华东电脑依托上市公司平台，卓越服务、创新发展，致力打造中国软件与信息服务龙头企业。公司注重能力建设，在“新华东”战略的指导下，通过战略有效资本运作、布局产业价值链，积极发展信息技术和传统行业业务相融合的创新模式，实现业务转型升级。

公司以人为本、尊重员工，不断塑造和提升公司文化，让公司成为员工实现自我价值的事业平台。与此同时，华东电脑肩负社会责任，在教育、食品安全等重大民生领域不断推动解决方案研发，助力社会和谐发展。

得世通是华东电脑的产品品牌，我们致力于电气设备，能源管理和微环境产品的开发制造，为用户提供绿色高效的应用解决方案。

## **(八) 伊顿**

伊顿公司于1993年进入中国市场并设立首家合资企业，此后通过并购、合资和独资的形式迅速发展在中国的业务。2004年，公司亚太区总部从香港搬到上海。2009年，公司位于上海市长宁区的新亚太区总部大楼正式落成启动。

伊顿公司旗下所有业务都已在中国制造产品，包括：不间断电源系统、中压开关面板、开关设备、真空断路器、装配器、电气自动化系统、汽车空调、电源操控、软硬管道装配器、离合器和刹车、引擎阀、液压机、变速器、液压软管装配器和适配器、导向控制阀门、叶轮泵以及电源系统等。

伊顿电能质量业务提供丰富齐全的电源管理解决方案，包括不间断电源系统（UPS）、电涌保护器、配电装置（PDU）、远程监控、软件产品、功率因数校正、气流管理、机架机柜及各种服务。依托其产品优势，伊顿专注于解决方案的推陈出新，致力于以技术创新驱动业务的稳步发展。

凭借创新产品和服务的研发以及一系列战略收购，伊顿电能质量业务保持着持续增长的

态势，其收购的企业包括：Powerware、MGE Office Protection Systems、Best Power、Pulizzi、Aphel 与Wright Line。

## **(九) 阿尔西**

阿尔西制冷工程技术（北京）有限公司成立于1995年，总部位于北京，是国际知名的ICT(信息与通信技术)及医疗影像与诊断设备制冷空调设备供应商，主要产品包括：数据中心机房专用空调机组及中央冷源、电信基站专用空调机组、电信机柜空调、医疗专用冷水机组和空调机组。所有产品具有可靠、节能、宽广工作范围、精密控制、全年连续运行等特点。经过多年发展，阿尔西建立了业内领先的产品与技术研发中心，拥有区域最大的产品制造基地，不但为客户提供各类制冷与空调产品，还为客户提供制冷与空调整能应用解决方案、技术咨询、工程设计和施工以及合同能源管理全流程的服务。阿尔西的产品遍布世界各地，是多家世界知名企业的制冷与空调产品供应商，已经成为具有国际竞争力的制冷与空调设备及工程的专业供应商。

# **九、策略建议**

## **(一) 行业进入建议**

### **1、信息消费市场建议**

2013年7月12日，国务院常务会议研究部署加快发展节能环保产业，促进信息消费，拉动国内有效需求，推动经济转型升级。管理层提出的“信息消费”理念反映了未来投资、消费的新趋势。即新形势下，中国的固定资产投资方向必须变化，传统的围绕钢筋水泥的制造业投资需要逐渐向环保教育文化等领域倾斜；信息基础设施完善后，配合政策、法规引导新型信息消费。关于促进信息消费，当天的常务会议提出四大方面要求。通过下述四点的努力，实现“十二五”后三年信息消费规模年均增长20%以上，电子商务交易额大幅增加。

一要实施“宽带中国”战略，加快网络、通信基础设施建设和升级。推进光纤入户，

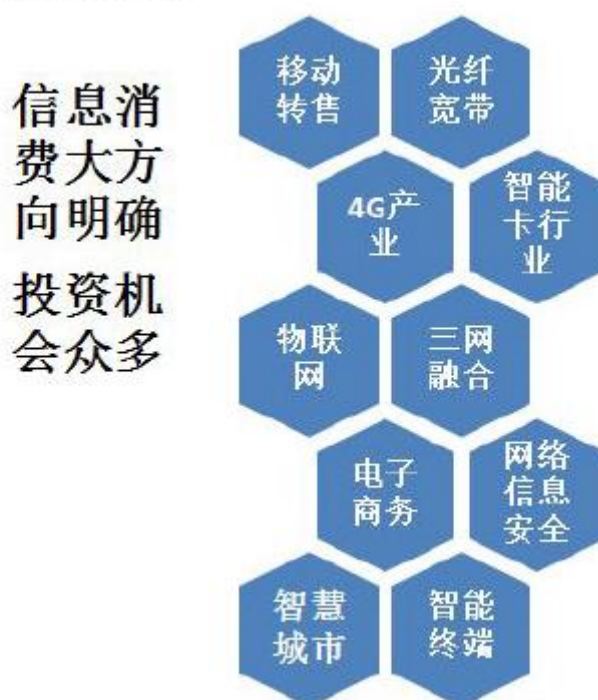
大幅度提高网速。提升3G 网络覆盖面和服务质量，推动年内发放4G 牌照。全面推进三网融合，年内向全国推广。鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。

二要加快实施“信息惠民”工程。建立公共信息服务平台，推进教育、医疗优质资源共享，普及应用居民健康卡，加快就业信息全国联网。推进金融IC 卡在公共服务领域应用。在有条件的城市开展智慧城市试点示范建设。

三要丰富信息产品和信息消费内容。鼓励智能终端产品研发，通过创新供给引导消费。拓展新兴服务业态，开展物联网重大应用示范，大力发展电子商务。

四要构建安全可信的信息消费环境。依法加强个人信息保护，规范信息消费市场秩序，提高网络信息安全保障能力。

图17 信息消费涉及领域分析



## 2、物联网市场建议

物联网网络架构由：感知层、网络层和应用层三块组成。感知层实现对物理世界的智能感知识别、信息采集处理和自动控制，并通过通信模块将物理实体连接到网络层和应用层。

网络层主要实现信息的传递、路由和控制，包括延伸网、接入网和核心网，网络层可依托公

众电信网和互联网，也可以依托行业专用通信网络。应用层包括应用基础设施/中间件和各种物联网应用。应用基础设施/中间件为物联网应用提供信息处理、计算等通用基础服务设施、能力及资源调用接口，以此为基础实现物联网在众多领域的各种应用。

物联网涉及感知、控制、网络通信、微电子、计算机、软件、嵌入式系统、微机电等技术领域，因此物联网涵盖的关键技术也非常多，为了系统分析物联网技术体系，本白皮书将物联网技术体系划分为感知关键技术、网络通信关键技术、应用关键技术、共性技术和支撑技术。

从产业链来看，硬件企业负责生产各层次的硬件设备，如感知器件、终端设备、网络硬件、服务器等；软件企业负责各环节软件编写，以实现数据采集、传输、存储、处理和显示等功能；系统集成商通过有机结合硬件和软件来搭建物联网系统，并交付给物联网服务商；服务商直接和终端客户沟通，实现具体应用。目前，我国物联网产业处于发展初期，系统集成企业一般都兼备软件开发能力，并直接为客户提供服务，硬件企业相对较为独立。

图18 物联网产业链



图19 物联网行业应用

	定位/导航	安全/监控	移动支付	计量/检测	自动化和远程管理	远程医疗
公用事业/服务	✓	✓		✓	✓	✓
交通运输	✓	✓			✓	
个人用户	✓	✓	✓		✓	✓
批发零售		✓	✓			
工业/制造业		✓			✓	
商业/服务业		✓			✓	
农业		✓		✓		
开采/建筑		✓			✓	
金融		✓	✓		✓	

### 3、智慧城市市场建议

住房和城乡建设部在2013年1月公布首批90个国家智慧城市试点名单，其中，地级市37个，区50个，镇3个。住建部并与第一批试点城市及所在省级人民政府签订共同推进智慧城市创建协议。住建部将在3-5年之后对这些试点城市进行评定，评定等级由低到高分为一星、二星和三星。

国家开发银行相关负责人表示，未来3年，国开行与住建部合作投资智慧城市的资金规模达到800亿元。国开行将根据已签订的合作协议，推进智慧城市试点项目的遴选、调查、发款等工作。4月初，继国开行提供不低于800亿元的投融资额度后，又有两家商业银行作出承诺，表示将提供不低于国开行的授信额度，支持智慧城市建设。另有其他投资机构也在4月初签订了2000亿元的投资额度，相关投资或将超过4400亿元。

从此次发布的名单来看，第一批的试点城市就达到90个，已经远远超过“数字城市”3轮共51个试点城市的数量，这也标志着智慧城市建设已经在全国各个城市的信息化建设中占据主导地位。住建部在5月启动了第二批智慧城市试点申报工作，预计3个月内公布第二批试点城市，数量约为50个。此外，三大运营商已经与300多个地方政府达成了智慧城市战略合作协议，运营商将率先建设智慧城市的基础网络。预计，在2013-2015年期

间，全国还将有600至800个城市加入智慧城市的队列，智慧城市已经不是之前的“政绩亮点”而是地方政府的“必选科目”。

结合地方政府的规划预算及银行的资金支持，对智慧城市总体投资规模进行测算：乐观假设下将达到2.1万亿；中性假设下1.4万亿；悲观假设下9750亿。在智慧城市项目规模变大，以及地方政府资金吃紧这两方面因素影响下，BT/BOT模式成为当前及之后一段时间智慧城市建设的主要模式。

#### **4、三网融合市场建议**

三网融合的进入之前一直低于预期，现在在国家层面被重新重点提及，将再次激活整个三网融合产业链的热情，2013-2015全面推广阶段的成功与否，关键在于国家级有线电视网络公司的，组建之后对省级有线电视网络公司的整合是行业发展的重要时点。

三网融合已经具备向全国推广的基本条件。截至2012年9月底，全国各省(区、市)基本完成有线电视网络整合，“一省一网”基本实现，有线网络数字化、双向化改造步伐进一步加快。到2012年年底，双向网络覆盖用户超过7000万户，开通双向业务用户超过2000万户。而在三网融合前两批共54个试点城市中，已实现覆盖人口超过3亿。

三网融合推进下，我们看好互联网电视的发展前景。互联网电视是开放度最高的一种电视形态，它打破了广电对产业链的垄断，互联网企业有机会直接或间接拥有客户。根据2010年广电总局发布的《互联网电视内容管理服务规范》和《互联网电视集成业务服务管理规范》，持有“互联网电视内容服务”牌照的机构将与持有“互联网电视集成业务”牌照的机构（一共七家）合作运营互联网电视业务。

### **(二) 企业发展建议**

#### **1、组织结构建议**

建立合理、高效的组织结构是数据中心基础设施企业长远发展及近期成功上市的必要条

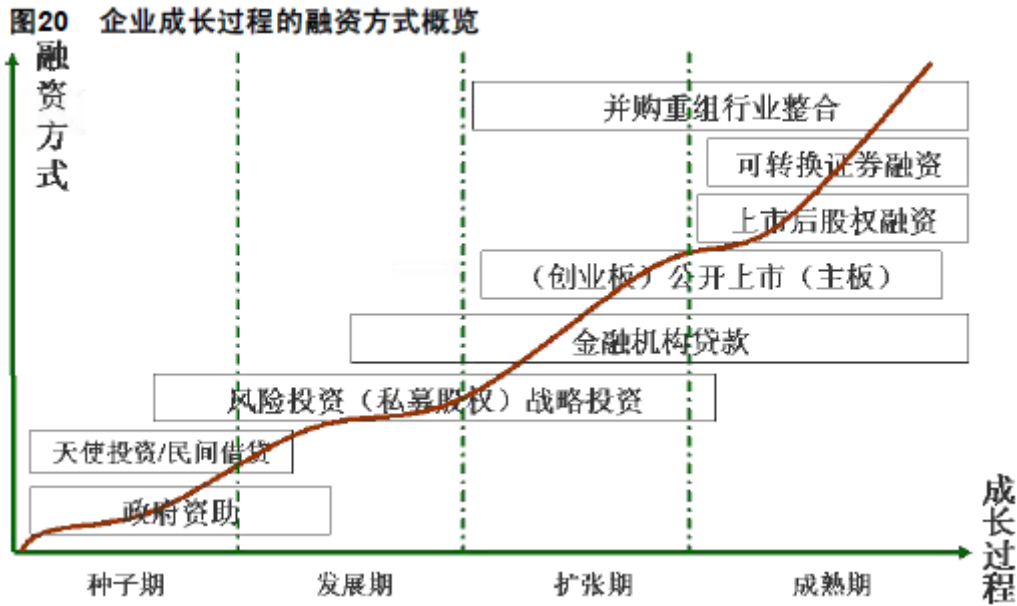
件。数据中心基础设施企业的组织结构的设计必须遵循以下主要原则：以市场及用户的需求和最有效地向用户提供服务为出发点；在充分考虑到客户/市场面向的同时，确保各业务自身的成长及发展，特别是新兴业务的成长及发展；集中规划、建设、运行、维护为各业务所共享的资产，以避免重复投资，提高投资效率；总部职能部门的设置应清晰、精简，严格区分职能部门和业务单元对业绩的责任；

考虑到数据中心基础设施企业的现实情况，在不违背以上原则的前提下，数据中心基础设施企业可以逐步向真正面向客户的组织结构过渡。具体言之，数据中心基础设施企业可采用过渡期的组织结构形式：建立对本业务损益负责的各个产品业务单元；分公司建立面向客户的销售组织结构；建立共享的全国销售网络、咨询服务与售后服务等单元；

组织结构的高效运作还需要系统的管理程序、经营程序以及有效的激励机制的支持。为此数据中心基础设施企业应执行以下的工作：编写所有关键岗位的岗位定义，详细的描述每个岗位的职责及业绩指标；设计核心管理与运营流程，清楚地界定每个部门及人员在流程中的角色及职责；安排关键岗位合适人选；通过有效的说服与沟通，与公司各级人员达成对改革的共识，制定详细的、具有明确进程目标及相关责任人的实施方案，试点实施并全面推广。

## 2、投融资策略建议

对于企业经过了发展期，开始向扩张期发展的时候，需要大量资金稳固市场，进入新的领域时，就是上市或者融资的好时期，具体的划分阶段请参阅下表：



### 3、发展方向建议

总体上看，经历了国际金融危机的洗礼，中国有相当一部分企业“大而不强”的局面有所改观，中国企业家判断、驾驭复杂形势的能力和信心也有所增强，特别是民营企业家的前瞻意识和判断能力得到了充分的体现。但是，我国数据中心基础设施企业成长历史短，市场化发育程度不高，核心竞争力不强，短期内的良好表现是在特殊背景下出现的，与世界领先企业相比，在许多方面的差距还是很大的。例如，中国企业基本都成立于改革开放之后，平均寿命仅为22年。劳动生产率方面，2010年中国企业人均营业收入、人均利润水平只相当于世界企业同类指标的36.8%、47.1%，只相当于美国企业同类指标的37.6%、50.0%。产业结构方面，2010年世界企业中服务业企业数量和营业收入均超过50%，而中国企业中服务业企业不足30%，营业收入所占比重不足40%。相比之下，中国企业中传统行业的企业仍占多数，现代服务业、高新技术产业的企业所占比例明显偏小。数量指标还只是企业成长的外部表现，反映的是企业“硬实力”方面的差距。深入到影响企业持续健康发展的内在素质，诸如体制机制、资源整合、领导能力、创新能力、内部管理、社会责任、人才培养、品牌影响力、自主知识产权和核心技术、国际化能力等“软实力”方面，我国数据中心基础设施企业与世界领先企业的差距更是短期内难以逾越的。



同时应当看到，自2002年以来，由于市场需求激增，我国企业纷纷进入高速发展期。在高速做大的过程中，除了决策和投资风险存在失控的可能，其他的风险也在加速积累。近年来，与我国数据中心基础设施企业相关的重大环境污染和安全事件频频发生，环境问题已经成为我国大企业发展的重要制约因素。随着我国劳动力的结构性变化，工资推动的成本上升也给大企业带来了新的压力。中国企业家调查系统近期的调查表明，关于当前企业经营发展中遇到的最主要困难，选择比重最高的就是“人工成本上升”（70.5%），研究报告显示，中国的劳动力成本已经高于亚洲其它七个国家。

另外，由于缺乏发达的生产性服务业支撑，中国制造技术研发创新能力很弱，表现为工业增加值率仅为26%，远低于美国(49%)、日本(38%)、德国(48.5%)，并且呈现逐年降低的趋势。制造企业的生产创新引发生产性服务业的过程创新，而生产性服务业的需求又引致制造业企业的生产创新，长期忽视生产性服务业与制造业之间的互动关系必然造成中国大企业发展的内在动力缺失。这些已成为当前我国大企业必须高度重视、切实加以解决的突出矛盾和问题。

我国应对国际金融危机的实践表明，在后危机时代，我国企业需要进一步增强忧患意识，科学判断分析形势，大力提高自主创新能力，大力推动企业技术进步和强化企业管理，大力推进企业转型升级和可持续发展，在新一轮国际竞争中抢占制高点、争创新优势，尽快使企业走上创新驱动、内生增长、工业化和信息化相融合的发展轨道，全面提高综合实力和国际竞争能力。只有这样，才能在未来的竞争中处于不败之地，才能实现持续和持久发展。