

推动首脑会晤 日韩贸易战有解了?

加强协调

23日,本该是韩日《军事情报保护协定》正式失效的第一天。但韩国却在失效前一天,做出了意料之外的决定,宣布决定有条件延长《军事情报保护协定》,协定将继续有效。

这项决定意味着韩国与日本之间的尖锐摩擦可能有了转圜的余地。不过,根据韩国总统府国家安保室第一次长金有根的说法,在双方讨论出口限制问题期间,韩方曾向世贸组织起诉,前提是仍然可以随时终止协定。

果不其然,就在23日,日本外相茂木敏充和韩国外长康京和在东京举行了会谈。在持续35分钟的会谈中,双方围绕两国《军事情报保护协定》、日本对韩国的出口限制及日本二战期间强征韩国劳工等问题展开了磋商。从双方的表态来看,加强沟通的意愿已经非常明显。关于二战被征劳工诉讼中被扣押的日本企业资产,茂木敏充向康京和表示,如果被变卖,日韩关系将出现严峻的局面,双方将继续沟通。至于《军事情报保护协定》、出口管控等问题,康京和则表示,剩余时间不多了,双方贸易出口和外交部门应该各自推进,制定出一份双方都可接受的协议。

除此之外,更令外界关注的是这次会谈中提到的日韩首脑会谈。去年10月,随着日本企业被韩国最高法院命令赔偿二战期间征用劳工的判决之后,日本政府采取了不接受首脑会谈的方针。但随着韩国决定维持《军事情报保护协定》,为了进一步商讨和落实后续行动及问题解决方案,两国外长一致同意进行协调,以实现在12月下旬中日韩领导人会议期间举行日韩首脑会谈。

事实上,本月上旬,日韩首脑曾在泰国进行了约10分钟的非正式会谈。此次如能成行,将是两人自2018年9月纽约会面以来,时隔一年多再度举行正式会谈。

从强硬到妥协

《军事情报保护协定》曾是韩国在韩日关系谈判中的砝码。该协议的目的是便于两国直

日关系峰回路转,上一秒还怒目而视,下一秒又开始寻求首脑会谈。首先做出让步的是韩国,从延长韩日《军事情报保护协定》开始,韩国就释放出了妥协的信号。不过,让韩国给面子的可能并非日本的强硬,而是美国的屡次施压。当贸易摩擦上升到事关亚太军事布局的《军事情报保护协定》时,美国自然就坐不住了。



23日,日本外相茂木敏充和韩国外长康京和举行会谈。新华社/图

病根难除

虽然韩国的妥协让僵局有了缓解的趋势,但这并不意味着一切就柳暗花明了。事实上,韩国的主流民意是反对延长《军事情报保护协定》的。根据22日公布的民意调查结果,51%的韩国受访者赞成终止《军事情报保护协定》,支持延长的仅为29%。韩国多家媒体也对政府延长协定一事展开批判。《朝鲜日报》指责韩政府此举是“无能外交”;“不成熟应对”;《东亚日报》也对协定的预期效果及美国在其中扮演的角色等展开质疑。

除了民间的抱怨和不满,韩国也没有把底牌完全铺开。在两国外长会谈上,有关被强征韩国劳工赔偿问题,双方其实并未取得实质性进展。茂木敏充重申日本政府的立场是“依据1965年《日韩请求权协定》赔偿问题已经解决”。康京和则重申韩方一贯立场,即尊重司法判决,政府无权干预。康京和在会谈结束后表示,双方在该问题上分歧仍然较大。

日本方面也并非对双方的和解持乐观态度。日本政府人士表示,《军事情报保护协定》与限制对韩出口是两回事,这一立场不会改变。这次《军事情报保护协定》只是暂时延长,今后日韩两国之间的艰难交涉还将持续。

“韩国起初很强硬,现在又妥协,这对于未来韩国处理韩日关系可能不太有利。”杨丹志告诉北京商报记者,韩国的妥协也说明日方在这段关系中处于强势地位的。之后双方关系的走势还是要看韩日首脑的互动,具体怎么去谈。

无论接下来是否会退一步海阔天空的局面,至少这场持续了近半年的矛盾已经让两国元气大伤,日本的出口在10月创下了三年来的最大跌幅,其中对韩国的出口下降了23%。韩国也受伤不轻,21日,经合组织(OECD)再次将韩国今年的经济增长预期下调至2%,从去年11月的2.8%,到今年3月的2.6%,再到5月的2.4%及今年9月的2.1%,OECD在一年内先后四次下调韩国的经济增长预期,意味着韩国的实际经济情况比预期的更加糟糕。北京商报记者 陶凤 汤艺甜



接交换有关军事情报,并防止相关情报泄露给第三国,并且得到了美国的大力推动和支持。眼见日本的贸易制裁不肯退步,韩国便利用起了这一协定。今年7月,日本政府开始对韩国实行限制出口措施,8月初以安全保障为由把韩国从“白名单”国家中剔除。作为回应,韩国8月12日决定把日方排除出韩方贸易“白色清单”,8月22日宣布不再续签《军事情报保护协定》。

“韩国执意退出韩日《军事情报保护协定》也是想逼美国出手干涉日韩争端,之前特朗普一直置身事外,韩国自己手中的经济牌

相对有限,希望美国做一个斡旋人。”辽宁大学国际关系学院副教授李家成指出。

直到上周,韩国方面公开的态度一直较为强硬。瑞士日内瓦当地时间19日,韩日两国在WTO争端解决机制下的第二轮司局级磋商结束,但双方的分歧仍未能缩小。韩国方面还表示,可能会中断其与日本在WTO的谈判。

从可能中止谈判到寻求沟通,韩国变脸之快令人惊讶。这背后,来自美国的压力不容小觑。21日,美国参议院通过了一项决议,敦促日韩恢复信赖。韩国《国民日报》分析称,韩

国政府担心,一旦不理美国施压终止《军事情报保护协定》,会使韩美同盟关系产生裂缝,美国可能会采取各种对韩不利的措施。首当其冲的就是正在进行的驻韩美军费用分担谈判,美国可能在50亿美元的基础上变本加厉。

“在美国的斡旋之下,目前存在(韩日)和解的可能性。”中国社会科学院地区安全研究中心主任助理杨丹志分析称,主要是美国施加的压力。韩国在美韩关系中处于弱势地位,没有太多回旋余地,从韩美同盟稳定性的角度看,韩国在原有的立场上妥协了。

聚焦 Focus

转型不易“老字号”IBM决战混合云

108岁是IBM的骄傲,“IBM是IT公司中唯一一家有108年历史的企业”。但108岁也可能是IBM的负累,谁都知道,大象起舞有多难。从硬件到软件、服务再到如今的云计算,几经沉浮的IBM或许比谁都懂,变幻莫测的时代给企业带来的是怎样的生死抉择。公有云的失败已是铁定的事实,今年,IBM鲸吞红帽瞄准混合云,大有大干一番的架势,只是在群雄逐鹿的云计算市场,IBM想要杀出一条血路着实不是一件容易的事。

第四次转型

“当你在如日中天的时候说要革自己的命,那是相当不简单的一件事。”22日,在《英才》杂志发起举办的第19届中国年度管理大会上,谈及企业变革,IBM大中华区董事长陈黎明如此说道。如今,108岁“高龄”的IBM已然到了第四次转型的关键时期。2012年,IBM的CEO罗睿兰宣布,IBM将以“云计算为平台,认知计算为解决方案,专注于行业的企业”。

在陈黎明眼里,“云”是IBM的希望所在。“IBM花了最大的一笔钱收购了红帽,这对IBM来说是如虎添翼,IBM在传统IT行业很强,云概念本身也是IBM提出的,只是IBM在云的实施方面可能已落后于别人,但正因为收购了红帽,所以会使IBM在云的规划、云的建设、云的迁移及多云管理方面如虎添翼。”

在这段话里,外界可以提取到两个关键

信息。首先,在第一波云计算的浪潮中,显然IBM落了个下风。另一点在于,从收购红帽开始,IBM就已经开始了豪赌,赌自己能从混合云的领域弯道超车。

去年10月,IBM宣布,将斥资340亿美元收购“开源一哥”红帽,一石激起千层浪。彼时,红帽股价为116美元,而IBM给出的价格是190美元,溢价超过了60%。而340亿美元的出价也成了IBM百年历史上最大的一笔并购,即使放在全球科技行业,这一收购案也能排到第三位。今年7月,收购尘埃落定,IBM雄心勃勃,称收购红帽将使其成为多重云和混合云市场的领导者,打破格局,改变云市场的一切。

豪赌混合云

收购红帽的4个月后,IBM交出了第一份答卷。本月初,IBM中国宣布,已经将其软件组合转化为云原生,并对其进行优化,使之在红帽Open Shift上运行,首批转型成果

IBM Cloud Paks产品组合也正式亮相中国市场。与此同时,神州数码也成为IBM中国第一家Cloud Paks臻选合作伙伴,这意味着IBM云服务进入中国已打开了大门。

巧的是,在当天的论坛上,神州数码集团股份有限公司董事长郭为也在现场。他在演讲中不止一次地提到IBM,在谈及云服务的时候,郭为称:“我们就像IBM一样,可能在2C的时代里,很多东西都没有赶上时代的浪潮,2B的时候,特别是在中央讲高质量发展的时候,只有企业高质量发展了,才能使中国科技进入下一个进步的阶段。”

悟已往之不谏,知来者之可追。无论是IBM抓住红帽,还是神州数码联合IBM,都指向了同一个问题——怎样在云服务市场奋起直追。一个需要补充的背景是,在收购红帽之前,IBM自2012年以来,营收每年都在下滑,一度创下了连续22个季度营收下滑的纪录,直到2018年10月开始往回调。然而好景不长,去年10月的三季报显示,IBM几乎所有部门营收都不及市场预期。也是在那时,IBM做出了收购红帽的举动。

在外界看来,收购红帽,做好混合云,是IBM抓住云计算的第二个也很可能是最后一个机会。2006年,亚马逊推出全球第一款存储服务,这也是世界上首款公有云服务。“当我们起步时,很多人把AWS看作鲁莽的、不寻常的赌博。”亚马逊CEO贝佐斯曾经这样形容道。紧接着,开始有人幡然醒悟,但直到2013年,IBM才正式进军公有云市场,那一年,IBM以20亿美元的价格收购了云计算基础设施供应商Soft Layer。

“收购红帽的交易最重要的一点就是,IBM承认,公有云方面的努力实际上已经失败。”科技行业分析师本·汤普森曾表示。这个时候,IBM看中了红帽,后续安排证实了外界的猜想,收购完成后,红帽入驻IBM混合云部门,仍保持独立运行。

混合云意味着,在IBM应用之下,它可以在企业的基于云服务的服务器上提供服务,也可以在亚马逊和微软等第三方云计算平台上提供服务。根据IBM的预测,到明年,混合云的行业机会将达到1万亿美元,随着更多的设备上线和其他应用程序使云需求上升,这个数字肯定会增长。

大象能否起舞

在后来的回忆里,带领IBM挑战PC市场,又转型服务与软件的IBM“掌门人”郭士纳讲述了自己如何将被媒体形容为“一只脚已经迈进了坟墓”的IBM从死亡边缘拽回来的经过,最后,他把这些回忆写成了自传,取名《谁说大象不能跳舞》。如今,时代变了又变,在云计算这阵风暴袭来时,IBM又站在了风口,这次IBM再次面临同样的质问:“百岁巨象”还能不能重新起舞。

混合云的潜力无可厚非。咨询公司Ovum分析师Roy Illsley提到,云计算正处于其发展的一个重要转折点,按照他的说法,虽然20%的业务流程已经转移到云端,但由于性能和监管要求,80%的关键任务工作负载和敏感数据仍在本地业务系统上运行。然而,到2019年,这些工作负载在云中

运行的百分比将增加到40%以上。预计未来几年中,企业客户将转向满足各种业务和IT需求的多云系统。

混合云的理想是美好的,只是有一些残酷的现实要先面对。上个月,IBM发布了2019年三季度财报。财报现实,IBM当季营收180亿美元,较去年同期下降3.9%,至此,IBM营收已经连续5个季度下滑。而在三季报中,云计算带来的收入为50亿美元,同比增长14%,占总营收的27%。红帽成了IBM背水一战的关键所在,IBM CFO卡瓦诺当时称,他对红帽的贡献感到高兴,它在本季度带来了3.71亿美元收入,同比增长大约20%。

市场研究机构IDC的追踪数据显示,从2016年下半年起到2018年上半年,IBM的增长速度大幅落后于行业的整体增长速度,市场份额逐渐下滑。而据Canalys今年2月公布的数据,亚马逊旗下的AWS以全年254亿美元的营收占据了全球市场份额的31.7%;紧随其后的是微软,其着力打造的Azure以135亿美元营收占据16.8%的市场份额;谷歌云GCP则以68亿美元的营收规模位列第三。

“转型的道路上风险很高,哈佛大学的研究表明,70%的企业转型是不成功的,1950年企业的平均寿命大概是50年,到2012年企业平均寿命只有15年。”在演讲结束的时候,陈黎明肯定了企业转型的艰难。只是眼下,一向擅长告诉别人“该转型了”的IBM,自己终于也要过转型大关了。

北京商报记者 杨月涵