

信息安全战略地位抬升 国产软件整体走强

■ 本报记者 郭奎涛

近日,中央国家机关政府采购中心公布了今年杀毒软件类产品采购名单,国外企业如卡巴斯基和赛门铁克无人入选,入选的均为 360、金山、冠群金辰、江民科技和瑞星等清一色的国产品牌。

与此相应的,截至今年 6 月底,青岛市 1536 家印刷企业和 131 家三星级以上酒店已基本完成正版化整改任务。全市共购买各类正版软件 50 余万套,购买金额达 2.5 亿余元,其中国产软件采购率达 80%以上。

“政府采购的变化有明显的指向性,这也说明国产软件厂商的实力正在走强。”慧聪研究 ICT 事业部总监张本厚告诉记者。

整体发展迅速

工信部在《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》中指出,软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业,对于推动信息化和工业化深度融合,提高国家信息安全保障能力和国际竞争力具有重要意义。

“政策的支持,加上企业对科研的重视,本土企业在技术上差距正在减少。例如安防领域,海康威视、大华等企业在国际市场排名不断上升,用友软件在高端市场的产品和服务上已实现可替代 SAP、Oracle 等国际厂商。”张本厚说。

商业模式上的创新也增强了本土软件企业的市场竞争力。以杀毒软件为例,2010 年前后,仍是卡巴斯基、赛门铁克主导的市场,随着 360“免费模式”的推出,其它国产厂商相继跟进,售价高达数百元的国外产品很快变得无人问津。

数据显示,2014 年新一届中国软件百家企业实现软件业务收入 4751 亿元,比上届增长 29.6%;实现利润 899 亿元,比上届增长 37.4%;利润率达 8.6%,比上届提高 1.1 个百分点。蝉联榜单第一名的华为营收 1216 亿元,成为中国第一家破千亿的软件企业。

“国产化”运动

诸如卡巴斯基、赛门铁克等国外

厂商落选中国相关机构采购已不是个案。

去年年底,中国金融系统内部就已发起“去 IOE 化”行动,呼吁国内银行放弃由 IBM、Oracle 和 EMC (这三家公司分别占据了中国的服务器、数据库软件和存储的绝大部分市场)生产的产品,尽量采购本土企业的同类产品。

当然,这一轮“国产化”运动有着特殊的原因。最大的背景是,去年开始持续发酵的“棱镜门”事件中,不少国外公司被曝光为美国情报机构充当“间谍”,使得中国政府和企业对国外软件产品的安全性产生了质疑。

今年 2 月,中国成立了由国家主席习近平任组长的信息网络安全领导小组,信息安全正式成为国家战略。到了 5 月,又出台网络信息安全审查制度,审查一切涉及国家安全和公共利益的所有的系统使用的信息技术产品和服务。

“本土软件厂商也有不可忽略的优势,在企业级软件服务市场,技术的重要性正在削弱,软件产品如何更好地融入到企业的生产、运营当中,进而提高效率才是最重要的。这需要软件厂商与企业客户之间良好的沟通,需要长期的积累。”张本厚强调说。

360 企业安全产品和技术总监邓振波也指出了 360 的本地化服务优势,“360 的市场主要在中国,主要研发团队和技术支持团队都在国内,相比国外厂商能够更快响应最新出现的安全威胁,更及时有效地解决客户面临的安全问题。”

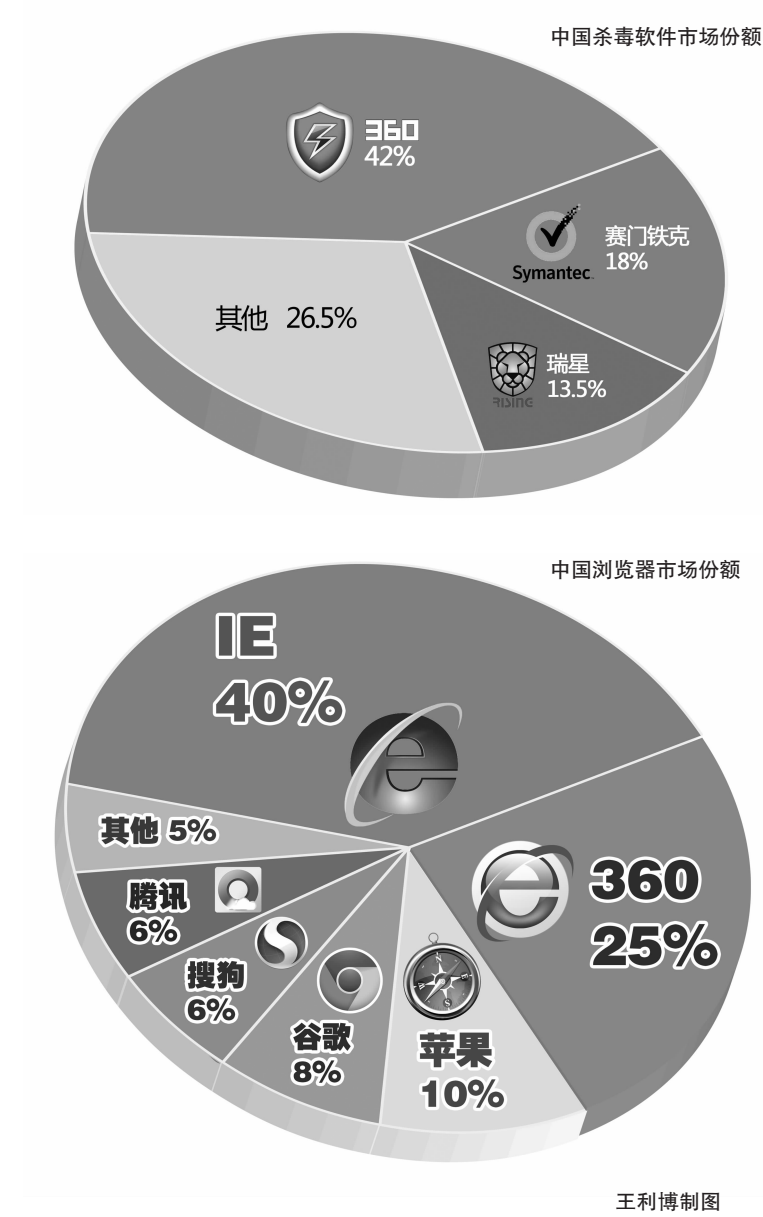
应遵循市场规律

在“软件国产化”中,操作系统一直是中国各方面努力突破的环节。

长期以来,全球的桌面操作系统都为微软、苹果两大公司分割,移动端则又新加入了谷歌的安卓系统,中国在这一领域几乎处于空白。

随着软件正版化工作的不断推进,软件产业有了飞速发展,国产软件企业迎来了春天,涌现出一铭、金山、永中、CAXA、浩辰、中望等一大批优秀国产软件企业,受到了业界高度关注和政府管理部门的大力支持。

广西一铭软件股份有限公司董



王利博制图

事长余时均告诉记者,作为一款拥有自主知识产权的国产操作系统,一铭操作系统于 2013、2014 年度已经成功入围中央机关政府协议供应产品,并相继进入部分省市的政府采购目录。据悉,历时 10 年,一铭操作系统 V2.0 新版本目前已正式对外发布。

另外,各科研机构和企业也在积极进行桌面操作系统的研发,目前已经推出了红旗 Linux (Red flag Linux)、银河麒麟 (Kylin OS)、中标普华 Linux、雨林木风操作系统 (YLMF OS)、凝思磐石安全操作系统、共创 Linux 等六款产品。

不过在张本厚看来,操作系统推广的关键不仅仅在于研发一款可行的系统,还需要涵盖各行各业应用软件的一个生态,微软、安卓在这方面

已经有先发优势。

“操作系统不是不能做,关键是要遵循市场规律。只要有商业机会,自然会有企业进来,而不是政府单方面用力。未来,政府应该想办法创造出商业机会,让更多的企业、个人等市场因素参与进来,才能加快国产操作系统普及的进程。”张本厚说。

国家版权局版权管理司副司长王志成也呼吁,应该给国产软件开发商提供一个公平的机会,企业或个人不应“嫌贫爱富”,应给予国产软件合理的扶持,为其营造一个公平、公正的发展环境。“操作系统是维护信息安全的基石,我们应该多使用国产软件,给他们提供一个修正、完善的机会。只有这样,我们的国产软件才能更好地良性发展。”

交易额增速超过 30% 政府加速消除监管盲点

跨境电商,半年九个扶持政策

■ 本报记者 张龙 郭奎涛

电商“蓝海”正在成为企业追逐的热点。亚马逊已经落户上海自贸区,开始加码跨境电商业务。

8 月 20 日,商务部电子商务司规划处处长申屠晓琦向记者透露:“根据商务部的估算,截止到 7 月 29 日,中国电子商务交易额约为 5.66 万亿元,同比增长 30%。而跨境电商已经成为外贸进出口新的增长点。”

易观智库高级分析师林文斌向记者表示,跨境电商在今年上半年的交易额,增长率超过 30%。为电商提供跨境支付业务的 paypal 公司负责人向记者透露,该公司连续 11 个季度的国际业务在 paypal 总收入中占比超过一半。去年交易总额达到了 1800 亿美元,同比增长 24%。

研究多方面规范

申屠晓琦向记者表示,跨境电商的发展速度非常快,有一些政策还需要听取更多的利益相关方的意见。商务部正在会同有关部门积极研究跨国电子认证、在线交易、跨境支付、物

流、通关、商检、跨境交易纠纷等规则和规范,以优化监管程序。

在申屠晓琦看来:“商务部会同相关部门出台了一系列的政策鼓励跨境电商的发展,跨境电商政策还需要完善,目前我们正密切关注跨境电商的最新动向。”

就在不久前,国务院印发了《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》(以下简称《意见》),这是国务院首次对生产性服务业发展作出全面部署,电子商务等 11 个重点领域将受益。

值得关注的是,《意见》特别提出支持农村电子商务、跨境电子商务以及移动电子商务等三大电商“新势力”的发展。

对此,业内人士分析认为,农村电商、跨境电商、移动电商正是目前电商发展的新热点和新增长点,《意见》的出台对规范行业发展,促进相关配套资源的快速跟进,相关法律法规的完善具有指导意义,在一定程度上吸引了更多企业和资本的加入,促进了整个行业的发展。

记者梳理后发现,从 2010 年到 2014 年上半年,国家有关部门出台的

扶持跨境电商的政策达到 9 个。

而有关部门对一些地方的试点也持“绿灯”态度。近日,经国家海关总署批准,绥芬河市正式获准成为国家开展跨境电子商务服务试点市,内容为支持跨境电子商务零售出口,并将进一步完善跨境电子商务通关、监管、检验、支付、结算等一系列服务体系。

企业乐观看待“56 号文”

敦煌网战略发展部总监段超表示,7 月 29 日海关总署下发“56 号文”,30 日接着发布了“57 号文”,增列海关监管方式代码“1210”,全称“保税跨境贸易电子商务”,简称“保税电商”。

“这是一个利好。之前在跨境电商上的交易,地方政府需要走外贸公司的环节,才能将其纳入出口统计;如今直接将电商平台的跨境交易纳入出口统计范畴,海关只需要跟电商平台打通就好了,促进了跨境贸易、电商平台和地方政府良性发展。”段超说。

今年 8 月 1 日,海关总署的《关

于跨境贸易电子商务进出境货物、物品有关监管事宜的公告》(简称“56 号文”)正式执行。“56 号”文明确区分了货物和物品的概念,对于两者将采用不同的监管方案,其中关于货物的监管将被纳入一般贸易的体系。同时规定所有通过平台进出口交易的跨境电商企业都必须在海关注册登记,还要建立完善的电子仓储管理系统,并与海关联网对接,而进出境货物、物品信息还要提前向海关备案,且货物、物品信息应包括海关认可的货物 10 位海关商品编码及物品 8 位税号。

在段超看来,中国的出口政策一直是宽松的、扶植的态度,跨境电商正在成为出口的重要组成部分。56 号、57 号文不会对跨境电商有负面影响。利用电商的外贸可以把利润率从原来的百分之四五提到百分之四五十。

这一文件涉及跨境电商的税收问题,申屠晓琦表示,商务部也在研究提高跨境电商税收政策的可操作性。商务部也会在会同相关部门研究相关政策,但要注意的是:一是对传统贸易的公平性;二是可操作;三是能不能为企业所接受。

分类信息网站持续转型 O2O 成新方向

■ 本报记者 郭奎涛

日前,分类信息网站赶集网宣布拿了一轮超过 2 亿美元的新融资,在创新业务上将主要用来开发 O2O 新业务。

这是一种把线上的消费者带到现实的商店中去,在线支付线下商品、服务,再到线下去享受服务的电子商务模式。自从 2010 年兴起以来,已经陆续吸引了互联网 BAT 三巨头、地图公司和团购网站、乃至房地产大佬的布局。

“分类信息网站本来就是一种连接线上、线下的服务模式,但是更多体现在信息交流,无法在支付方面形成闭环。完成这个步骤,不仅需要用户习惯的长期培养,还需要平台在传统的‘跳蚤市场’之外开拓更具吸引力的服务。”互联网行业观察人士王涛说。

传统业务危机

长期以来,随着赶集网和它的同行 58 同城不遗余力的广告投入,分类信息网站逐渐成为最大的网上二手市场,直到 58 同城 CEO 姚劲波一语惊人。

今年早些时候,姚劲波公开对媒体表示,“传统分类信息网站已死。”

“传统二手市场业务无法形成有效的盈利模式。用户在上面发信息、找信息都是免费的,找完之后交易直接转移到线下,不从平台上走。平台也会开发一些个性化服务吸引用户付费,但是收入非常有限。”王涛分析说。

另一方面,分类信息网站的成本却在不断增加,尤其是市场竞争的需要带来的推广成本的持续增加。一个明显的案例是,在很多城市的地铁里都不断重复着赶集网和 58 同城由大腕明星代言的广告,而且是两家公司的轮番播出。

和多数互联网公司一样,赶集网和 58 同城并不注重盈利,主要精力放在了烧钱圈地上。做大规模之后再考虑盈利,资金则主要依靠不断的融资来维持;而且规模有多大,直接决定了公司的估值和融资的额度。

这种情况下,能否持续拿到融资则成为分类信息网站成败的关键。2011 年资本市场趋热时还好,2012 年开始的资本寒冬期间,融资困难,赶集网和 58 同城都不同程度地被曝光过资金链断裂的消息,传统业务的模式有多脆弱可见一斑。

从招聘到 O2O

提出“传统分类信息网站已死”之后,姚劲波为转型之后的 58 同城给出了“本地生活服务电商”的定位。虽然没有明确提出进军 O2O,这个“本地生活服务电商”却与 O2O 在模式上不谋而合,都是“线上支付、线下消费”。

起初,赶集网将重心选择在了招聘上,这从其市场推广的转变可以看出。今年上半年开始,关于赶集网在招聘业务上的广告和营销明显增多,而且官网的业务菜单中,招聘被摆在了第一位,并打了“hot”的标签。

日前,赶集网 CEO 杨浩涌进一步透露,赶集网招聘业务发展势头良好,目前赶集网简历数量是前程无忧与智联招聘之和的两倍还要多。并表示,明年将在招聘领域赶超所有的竞争对手,做到招聘行业第一。

拿到这轮超过 2 亿美元的融资之后,赶集网宣布将开拓 O2O 新业务。

接近赶集网的一位人士指出,作为分类信息网站,赶集网本身就具备丰富的生活服务信息,包括早期的二手车、二手电器等,还有新引入的餐饮、医疗、教育等等,并且聚集了一大批忠实用户,是用户寻找生活服务信息的重要入口。

“在市场抢占方面,赶集网一直比较看重市场营销的作用。随着本地生活服务成为 O2O 卡位的重要环节,分类信息在 2014 年也迎来了新一轮爆发期。预计在 O2O 业务竞争中,大规模的市场投放仍将是最主要的手段。”王涛还说。

缺乏支付习惯

从 2011 年开始,O2O 就被视为超万亿元的蓝海市场,吸引各行各业的公司前来淘金,代表性领域包括电商、地图、团购和房地产等等。

王涛认为,每个行业都在从自己的领域切入 O2O,大家都各有各的优势。团购的优势在于有线下商户;电商的优势在于支付等配套服务;房地产、地图的优势在于很好地基于本地服务。

“分类信息网站介入 O2O 的优势也很明显,其有良好的生活服务市场,包括家政、培训等等,这些都是团购、地图等不具备的,或者说刚刚开始去做的,但是分类信息网站已经形成了一定的用户习惯,这是先发优势。”王涛说。

王涛同时指出,分类信息网站最大的问题仍然在于支付,做支付对分类信息网站具有难度的,首先,它一直是个信息交流平台,没有线上支付的传统。

“买卖双方对线上支付的需求也不明显,就目前来看,同一种服务,使用线上支付和线下支付在效率上没有什么区别。更何况使用了线上支付,卖家的现金流掌握在网站手中,还要分给网站一定的服务费。”他说。

从目前 58 同城的业务情况来看,虽然已经转型“本地化生活服务电商”,但是诸如搬家等诸多生活服务依然停留在产品黄页的阶段,有些甚至还要跳转到具体的商家官方网站,用户可以了解、咨询,最终的交易还要到线下去完成。

截至发稿时,赶集网尚未就 O2O 业务的具体情况给出说明。