

专访通达CEO高波： 构建节约型社会为OA软件带来机遇

“政府(企业)职能的转变、陈旧笨重软件的更换、采购预算的收紧以及提高办公效率的需求，都会体现在节约型政府乃至节约型社会的构建中”，高波认为，协同OA软件厂商需要在这股潮流中重新审视自身的产品形态和发展思路。

OA软件，即企业(组织)实现员工协同办公的信息软件系统，一般包含资源(文档、图表、音视频)共享、业务审批、内部通知、即时通讯等功能。通达，这家成立刚满十年的公司以前主要负责集团(中国兵器工业集团)内部信息系统建设，而不断外拓业务并市场化运作的过程，让高波有能力应对各种新形势的冲击。

“政务版通达OA软件



已经内测，今年五六月份就会正式推出”，高波告诉北京商报记者，“节约型政府构建过程中，大多数会削减采购预算，原本百万元级别的软件系统可能希望二十几万就能拿下。”他坦言，客户提出了新的要求，OA软件厂商想获得竞争优势，只有第一

今年全国“两会”上对于节约型社会的呼声愈发强烈，而新任国务院总理李克强“简朴政府”的承诺让“呼声变成现实”更为有迹可循。通达CEO高波近日接受北京商报记者专访时预测，节约型社会理念的实践将给协同OA(办公自动化)软件带来重要发展机遇。

时间顺应趋势，“经过技术升级，政务版通达OA软件至少可以减少客户一半采购成本”。

“不光政府机构，中国的中小企业本来就对价格敏感，即便财大气粗的集团型大企业也在削减软件系统采购费用，行业利润率在摊薄，谁能拿下最大的客户数量谁就能赢得竞争。”高波透露，作为国企全资子公司，通达OA并没有盈利和上市等资本压力，这使拼速度、拼市场的OA软件在竞争中

没有后顾之忧。

事实上，让高波不担心“节约型社会”会降低通达收益的更关键原因有两点：首先，节约型社会不但控成本还要求效率，会涌现大批量的老用户更换软件和新用户上马软件的需求；其次，协同OA软件的初衷就是提高办公效率，在产品形态上，通达OA已经从“卖软件”一条腿走路发展到“卖软件”+“解决方案”两条腿走路。

“之前90%的收入来自光盘式软件销售，现在

40%—50%的收益来自于解决方案。”高波进一步解释，通达OA将之定义为“私有云解决方案”，即客户可以选择只购买基本软件，也可以提出更高需求，通达会为客户搭建基于通达OA软件的一整套办公解决方案。

高波认为，在软件销售之外发展私有云解决方案也是当今移动办公趋势的要求。以前OA软件只在内网(局域网)环境下的PC上运行就可以了，现在企业以及政府机构都有移

动办公的需求，平台也横跨PC、智能手机、平板电脑等，还会涉及Windows、iOS、Android等不同操作系统，但多数企业无法搭建满足这些需求的办公系统。

“这是一个双赢的趋势”，高波指出，基于移动办公、云计算、智能终端趋势和社会向“节约型”转变，OA行业迎来新的发展契机，同时也能让最广大企业和最普通员工摆脱对OA软件刻板的印象。

“你看，OA软件可以是邮箱，也可以是微博、微信甚至有语音功能”，高波随手打开手机上的通达OA客户端。在他看来，有技术优势并顺应新产品形态的协同OA软件更容易获取市场。

北京商报记者 张绪旺

微观点

@王冉 易凯资本CEO

未来的互联网将是：不分移动与非移动的互联网；可穿戴的互联网；可用声音、目光和图像来驱动的互联网；可用嗅觉和触觉来感知的互联网；可发现并满足模糊需求的互联网；可预警并控制风险与危险的互联网；可用身体替代所有密码的互联网；令内容审查无从实施的互联网。

@李开复 创新工场董事长

多数工程师和产品经理不了解：顾客要买的其实不是某个产品，而是他们需要运用一个产品来完成某件任务或解决某个问题。有句著名的话：“顾客不是要买钻头，顾客要买的是洞。”

@王树彤 敦煌网CEO

Visa和MasterCard正在转型成为电商支付解决商。原来大家以为只有PayPal这家全球在线支付平台，而事实上Visa和MasterCard纷纷介入跨境电商，以他们各自的跨境在线支付手段和敦煌网建立了对接。

· 资讯 ·

爱普生上线SCARA机器人新品

作为SCARA工业机器人全球市场占有率第一的精工爱普生集团(以下简称“爱普生”)于近日发布了新款H8机器人，该机器人是其水平多关节机器人H旗舰系列的首款机型。H8机器人适用于自动化装配、输送，可搬运重量高达8公斤，臂长分别为450、550和650毫米。

相比爱普生之前发布的G6 SCARA机器人，H8机器人的性能有大幅提升，可搬运重量达到6公斤，在高速模式下，操作速度比G6快40%，在低振动模式下振动幅度减小了50%。使用者可根据实际情况切换不同模式，设计出符合自身的最佳生产线方案。H8机身高580毫米，重20—21公斤，是目前450—650毫米臂长的SCARA机器人中体积最小、重量最轻的机型之一。爱普生表示，未来将把工业领域视为发展的重要市场。

北京商报记者 魏蔚

网游钓鱼“加盟制”产业链曝光

随着网络游戏付费用户的增长，因网购虚拟游戏装备而被骗的案件也呈快速增长态势。究竟网游钓鱼产业链是如何运作的呢？360安全专家近日向北京商报记者揭秘，目前骗子采取的是加盟的方式，“马仔”需缴纳160元的加盟费，并且和“鱼老板”八二分成。

据了解，所谓“马仔”是网游交易钓鱼环节的最底层，通过在游戏中发布

低价虚拟商品引诱用户上钩。而“鱼老板”会招募一大批“马仔”，并负责钓鱼网站的注册、建站以及伪装。首先“鱼老板”会制作一个钓鱼网站模版并申请注册域名解析，而为了逃避安全软件的打击，“鱼老板”还会对钓鱼网站进行伪装。

360安全专家调查发现，目前骗子采取的是加盟的方式，“马仔”需缴纳160元的加盟费，并且和“鱼老

板”八二分成，但是“马仔”没有任何的空间和域名管理权限，只有简单的网站后台编辑权限，用于发布商品和会员管理。而如果域名被360安全浏览器拦截，“马仔”需要再缴纳80元的域名费，去“鱼老板”那再重新申领域名。每天“鱼老板”都会对“马仔”进行结算，比如骗了1000元，“马仔”能分到800元，“鱼老板”自己留200元。

目前网游交易类钓鱼

欺诈已形成一条黑色利益产业链，从游戏内骗子、虚假游戏充值平台到假网站制作以及域名注册，每一个环节都有专人负责，有游戏玩家被骗金额高达上万元。对于防范网游交易钓鱼诈骗，360安全专家表示，游戏玩家一定不要轻信超低价游戏商品信息，也不要点击陌生人通过QQ发来的网站链接，特别是涉及网上交易的网站。

北京商报记者 魏蔚

视频网站移动App开始定制化 优酷推国内首款安卓专版App

大同小异的移动视频App，只有差异化的体验才能俘获用户。近日，优酷推出了针对安卓操作系统的最新版优酷App。此次发布的安卓版优酷App是国内首款专为安卓操作系统定制的视频客户端，不仅按照谷歌规范进行了全新的UI设计，并依据安卓手机用户的使用习惯，在操作性和交互性方面优化产品设计及内核，注重满足移动用户的个性化需求，并在操控性方面延续了安卓用户的特别习惯。

优酷方面介绍，一直以来都专注研究用户观看视频的行为习惯及特性，全面考量安卓手机用户在从PC端转移到移动端的需求。2012年是移动互联

网高速发展的一年，手机视频首当其冲成为了最受欢迎的移动应用。近两年安卓手机用户数量增长迅速，已经超越“果粉”成为手机视频应用的主要群体。Strategy Analytics的数据显示，2012年四季度，安卓智能手机约占中国智能手机总出货量的86%，在中国智能手机市场占据了绝对主导地位。

优酷敏锐地洞察和理解用户需求的变化，率先发力，专注于不断增长的安卓用户群体以及用户体验，目的就是要为安卓手机用户量身打造最优最酷的移动视频观看体验。

目前市场上基于安卓系统的视频客户端，还没有一款是完全针对安卓系

统设计的，一般需要兼顾iOS平台，因此不同平台上的App在安装后，用户在使用时会感觉大同小异。实际上，安卓手机用户和苹果手机用户有着截然不同的使用习惯和应用属性，大而化之的做法使客户端仅停留在可用的层面，难以有更精细和人性化的专属体验。

个性化是优酷新版App主要的亮点之一。如“个人中心”功能进行了聚合和强化，“播放历史”的记录数不再有限制，在优酷“云记录”功能的强力支持下，视频播放历史记录数可以达到无限条。新版App将用户操控性提升到了极致。在横屏状态下，视频会自动转换为全屏播

放，免去了用户手动切换的麻烦；在屏幕上左右划动，可以轻松切换页面。这些只是优酷新版手机App的部分亮点，更多贴近用户、细致入微的功能安卓手机用户们可以在实际应用中体验到。

优酷CTO姚键表示，今年1月优酷成为中国第一家移动端视频日播放量过亿的视频网站，优酷一直致力推动三网合一、多屏联动的实现，让用户随时随地、跨屏无缝、便捷地收看海量内容，享受最优、最酷的视频体验。在此战略下，优酷提前布局，本着用户需求至上的原则，为安卓手机用户量身打造了这款全新的优酷App。

北京商报记者 魏蔚