

Application Service Provider
Application Service Provider
Application Service Provider
Application Service Provider

ASP —

中小企业信息化的新选择

ASP — the New Selection of Small and Midsize Companies' Informatization

武英举 田立坤 高雪岭 编著

ASP——中小企业信息化的新选择

武英举 田立坤 高雪岭 编著

哈尔滨工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

ASP——中小企业信息化的新选择/武英举,田立坤,高雪岭编著. —哈尔滨:哈尔滨工业大学出版社,2007.10

ISBN 978 - 7 - 5603 - 2265 - 0

I . A… II . ①武…②田…③高… III . 信息技术-应用-中小企业-企业管理 IV . F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 155041 号

责任编辑 杨 桦 苗金英

封面设计 卞秉利

出版发行 哈尔滨工业大学出版社

社 址 哈尔滨市南岗区复华四道街 10 号 邮编 150006

传 真 0451 - 86414749

网 址 <http://hitpress.hit.edu.cn>

印 刷 黑龙江省教育厅印刷厂

开 本 787mm × 960mm 1/16 印张 15 字数 185 千字

版 次 2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5603 - 2265 - 0

印 数 1 ~ 1 000 册

定 价 25.00 元

(如因印装质量问题影响阅读,我社负责调换)

序 言

中国企业信息化工作已经开展多年,并且取得了很大成绩。特别是一些国家骨干大中型企业,通过信息化建设,大大提高了企业现代化管理水平,增强了其在国内、国际上的市场竞争能力。但占企业总数 90% 以上的广大中小企业的信息化建设,因受到资金不足、技术和人才缺乏的困扰而进展缓慢。解决好上述问题已成为当前推进中小企业信息化工作的关键。

ASP 公共服务平台模式,应该说为解决中小企业信息化问题开辟了一条可行之路。构筑中小企业信息化公共服务平台,可有力促进广大中小企业以低成本、零维护方式快速切入信息化建设,降低全社会企业信息化总成本。

与传统的中小企业信息化模式相比,公共服务平台打破了阻碍中小企业信息化发展的三大瓶颈,优势十分显著。首先,它开创了政府、电信部门、IT 系统服务商三方携手,引导中小企业广泛参与的企业信息化模式;其次,平台采用按需租用、免费升级的 ASP 服务模式,费用低廉且企业不需要负担任何初期投入,最大限度地降低了中小企业信息化的门槛和投资风险;第三,平台信誉好,可以提供专业、长期、安全、稳定的系统运营支撑,能够很好地解决长期以来困扰中小企业信息化建设的技术、服务以及信心问题。

《道德经》第十一章中讲“三十辐共一毂,当其无,有车之用;埴埴以为器,当其无,有器之用;凿户牖以为室,当其无,有室之用。故有之以为利,无之以为用。”

在现实社会生活中,一般人只注意实有的东西及其作用,而忽略

了虚空的东西及其作用。对此,老子论述了“有”与“无”即实在之物与空虚部分之间的相互关系是相互依存的、相互为用的;无形的东西能产生很大的作用,只是不容易被一般人所觉察。他特别把“无”的作用向人们显现出来。老子举了三个例子:车子的作用在于载人运货;器皿的作用在于盛装物品;房屋的作用在于供人居住,这是车、皿、室给人的便利。车子是由辐和毂等部件构成的,这些部件是“有”,毂中空虚的部分是“无”,没有“无”车子就无法行驶,当然也就无法载人运货,其“有”的作用也就发挥不出来;器皿没有空虚的部分,即无“无”,就不能起到装盛东西的作用,其外壁的“有”也无法发挥作用;房屋同样如此,如果没有四壁门窗之中空的地方可以出入、采光、流通空气,人就无法居住,可见,是房屋中的空的地方发挥了作用。

软件和服务也是“有”和“无”的关系,软件是有形的,服务是无形的。而且越来越有迹象表明,服务在 IT 领域发挥着越来越重要的作用。本书就是从这方面入手,详细介绍 ASP 平台的相关知识,从事企业信息化工作的人员很值得一读。

原黑龙江省信息产业厅厅长

王 强

2007 年 9 月

前 言

中小企业是我国国民经济的重要组成部分,在信息技术被广泛用来提升企业竞争力的今天,中小企业的信息化建设却被资金、技术、人才这三座大山压得没有招架之力,只好在艰难中前行。信息化对许多中小企业来讲犹如隔岸一道亮丽的风景,看上去很美,但却不知该如何“亲密接触”。那么有没有一条捷径可以让中小企业快速地走近并融入这道美丽的风景中呢?

传统农业经济时代,自家打井是主要的用水来源;工业经济时代,自来水厂成为用水的主流来源,用户根据使用水量的多少进行付费,而且这样的成本比打井用水要低。通过互联网实现的 ASP 平台(“自来水厂”)是解决我国中小企业对信息化需求(“人对用水需求”)的有效方法,“免费试用”的“无进入门槛”方式,以及按使用付费,而不是买断付费的方式,这些创新举措不仅符合客户的需要,而且从根本上保护了客户的利益,也更符合我国中小企业信息化的现状。因此,我们有理由相信,ASP 将是中小企业信息化市场的主流方向。

作 者

2007 年 9 月

目 录

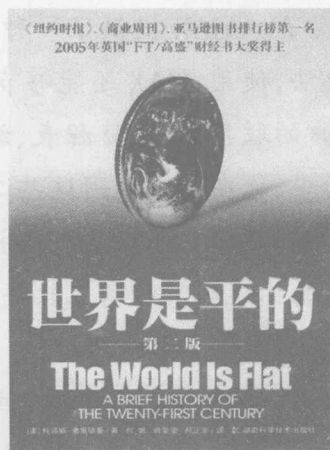
- 第一章 所见略同——ASP 与畅销书 /1
- 第二章 一家之言——正确认识 ASP /17
- 第三章 拨开云雾——ASP 概述 /39
- 第四章 深度剖析——ASP 与企业信息化 /73
- 第五章 独树一帜——ASP 的成功商业模式 /111
- 第六章 创新第一——ASP 带给软件架构的变革 /135
- 第七章 梦寐以求——成熟的 ASP 软件描述 /171
- 第八章 制度规范——为 ASP 的发展保驾护航 /189
- 第九章 实施服务——ASP 的核心 /215
- 第十章 翘首企盼——ASP 的变身 SaaS /225

第一章

所见略同——ASP 与畅销书

模块一 《世界是平的——21 世纪简史》

《纽约时报》、《商业周刊》、亚马逊图书排行榜第一名；2005 年英国“FT/高盛”财经书大奖得主；比尔·盖茨多次推荐的一本书：“这是所有决策者和企业员工必读的一本书。”这就是托马斯·弗里德曼(Thomas L. Friedman)编写的《世界是平的——21 世纪简史》。



在此书第二章“碾平世界的十大动力”中谈到第三大动力——工作流软件,托马斯·弗里德曼专门拿出一个专题来写“最新的超级标准”,那么这个最新的超级标准是什么呢?我们不妨先来看一下书中原文的内容。

最新的超级标准

4 工作流程会发展到一个新的阶段。越来越多的标准被开发出来,人们可以更容易地描述和分享文件,更容易地分配工作,而且有些商业活动已经被标准化了(比如抵押或信用卡的支付)。在这些创新的基础上,一个新的革命即将到来。一种新的技术 AJAX(Asynchronous JavaScript And XML)出现了。AJAX 提供了一种处理更多和更复杂的网上业务的更简便的办法,使用 AJAX 还能够节约成本。你可以在网上记录存货、保持和客户的联系、制定日程表、编制预算、管理人力资源等。在网上商业活动中,你在网上使用这些工具,并将你的资料保存在网上,而不是自己的计算机上。在不久的将来,这些网上的服务就将替代一些甚至所有的你现在用的商业软件。

这是 workflow 的一次大跃进。微软的另一位首席技术官雷·奥齐(Ray Ozzie)称之为“互联网服务大裂变”。在网上提供服务的公司已经纷纷涌现。如果你向他们支付一笔费用,就能使用许多在网上提供的服务,这样你在网上就能够处理业务。这些服务很像传统的软件程序,你可以用它处理很多商业活动。但本质不同的是这些管理工具、数据和照片都不是存在于你的计算机中,它们被存在一个遥远的网站 Salesforce.com 的工作台。由于这些工具被放在网上,而且是用标准的网格格式写成的,任何一个能够上网的人都可能获得这些工具并互相交流。AJAX 使得这一切成为可能。AJAX 是一种网络开发技术,它能够把复杂的互联网商业软件放在网页上,通过浏览器,你可以像阅览 Amazon.com 的页面一样方便地看这些信息。AJAX 能

够处理所有的那些你在计算机上使用传统的软件完成的工作。每个用户每月需要向 Salesforce.com 支付 65 美元,那些只有 1~5 名员工的小公司只需要付 17 美元。你不再需要拥有自己的软件,向 Salesforce.com 租用就行。Salesforce.com 的技术人员会负责这些软件的升级和维护。

Salesforce.com 的执行副总裁,负责法律、政策和公司战略的肯·贾斯特(Ken Juster)说:“我们可以每天升级,而且由于这些服务是用网络标准编写的,是在网络上发行的,所以世界上所有的客户在同一时间立刻就能够获得升级服务。我们不仅交流信息和数据,而且交流好的商业经验。不管是公司内部或是公司之间,都能交流经验。”

如果你的公司使用 Salesforce.com 提供的网上商业工具,可能你的工作人员会发现更有效率的做法。如果这种创新可以被标准化,你就可以把这种创新介绍给 Salesforce.com。别人可以使用你的软件,你也可以因为这种创新而收费。通过这种方式,Salesforce.com 把它的客户和合作者均变成了自己的销售力量和研发力量。Salesforce.com 的首席执行官马克·本利奥弗(Marc Benioff)说:“我们为客户开发软件的速度远远没有客户自己为自己开发软件的速度来得快。”因为 Salesforce.com 提供了大量的商业处理软件,它们既需要依靠只有一个人的小公司,也需要依靠像 IBM 这样的大公司。贾斯特(Juster)说他最喜欢的一个使用 Salesforce.com 的客户是上海点正(Protime)的总经理陆得。点正只有 30 多名员工,他们为那些在中国有业务的全球公司,如索尼、凯悦和雅诗兰黛提供电子商务解决方案。陆得的公司每年营业额超过 100 万美元。他说:“我可以在网上用 Salesforce.com 处理所有的业务。使用这种网上服务,我们可以使用 Salesforce.com

的网上电子邮件营销系统发出大量的电子邮件,也可以使用销售自动化系统处理销售前的数据,也可以使用顾客关系管理系统记录和公司所有顾客的互动。”贾斯特说陆得通过获得这三个软件的知识产权,可以以很低的资金建立自己的公司。

我得知一家用商业网络(Business Web)创建的新公司。这家公司是销售有机维生素的。它向雅虎付了一笔钱,只要有人搜索“有机维生素”,就会自动弹出该公司的广告。然后它使用 Salesforce.com 的平台进行后台管理。它找到一个制造商生产有它自己品牌的有机维生素。几乎没有花任何钱,而且足不出户,它就可以借助雅虎的搜索能力和 Salesforce 的后台管理能力建立自己的公司,和各大药品连锁店展开竞争。

商业网络给了陆得这样的小企业机会,让他们能够得到以前只有大公司才能得到的工具。商业网络也使得商业软件供应商的地位发生了颠覆性的变化。下一步的变化将是在商业网络中也会出现像 eBay 这样的为商业服务提供交易的市场。个人或公司,无论他们是在上海、班加罗尔还是硅谷,都能够自主地开发软件,然后把他们的软件放在 Salesforce.com 这样的平台上,在这些网络的平台上向全球推销其设计,而不需要像现在这样必须投入巨额资金才能将软件商业化。Salesforce.com 的首席执行官本利奥弗在 2005 年 11 月的一份公司报告中说:“这只是商业网络的最开始。软件行业正在经历一场前所未有的革命。20 年前这曾是闻所未闻的。这一革命可以和个人计算机的出现媲美。新的互联网上的公司咄咄逼人,它们提供的服务将取代软件。微软希望你买更多的软件,我们想看到软件的末日。”

微软已经感到威胁。2005年11月9日《纽约时报》报道说,雷·奥齐在公司内部的一份报告中已经提醒高级经理们,微软不得经历巨大的变化,否则与那些提供网上服务的公司相比,微软将处于极为不利的地位。几天之后,微软宣布将提供两个新的服务:Windows Live 和 Office Live。这其实就是 Windows 和 Office 这两种流行软件的网络版。几周之后,Google 宣布将提供一个新的免费的、可下载的软件包,里面没有一个软件来自微软。这太有趣了!

毫无疑问,商业网络将改变微软。但我并不贬低微软,也不会把自己计算机里的软件都扔掉。我们的确将从一个公司都是独立系统的世界,过渡到一个公司变得互相联系、互相依赖的世界。每个公司,无论大小,都将能够在网络上发布可互相操作的系统,也可以从网络上租借任何一种它们喜欢的系统。虚拟公司出现了,而且其“破坏力”是强大的。因为它们使得小公司也能得到以往只有大公司才能拥有的东西。

但是请记住,当你获得了这些标准化的工作流工具的时候,别人一样会有。你仍然需要自己独特的产品或服务。你必须找到一种利用信息技术的独特方法,以发扬光大你的核心价值,不管这种价值是什么。在网络上花很少的钱就能够管理客户关系当然很好,能够有真实有效的工作流当然更好,不过,首先你必须找到你自己的客户,这才是你的公司取胜的诀窍。这需要你有独到的见解,有创新精神,当然还需要有独有的软件或系统,这样你才能开发出独特的产品或服务。你的独有的能力将通过某些专有的算法、制造过程或软件开发体现出来。你不可能从书架上或网络上得到现成的东西,如果你能够做得到,你的竞争对手也一定做得到。如果你经营的是债券基金,所有的标准化的工作能够帮助你实现“无缝的”债券交易。但你

自己判断何时买卖债券的能力才是决定成败的关键。这就是为什么那些大的、传统的软件公司如微软或 SAP 仍然能够存在,因为它们可以为其客户提供量身定做的服务。而且,正如微软已经做的,它们也在努力使其服务能在商业网络上获得。不管怎样,我们所看到的工作流的革命将带来更多的试验和创新。在这场旋风中,更多的新产品的服务将出现,对量身定做的软件和 IT 系统的需求会带动其发展。当硝烟散去,我们看得清楚的时候,我们的工作方式、工作的流程以及我们开办公司的方式均会发生革命性的改变。

在印度为美国人做财务服务的企业家杰瑞·拉奥说:“ workflow 平台能够让我们做福特曾经在制造业完成的那样的创新。我们将工作分开,使之标准化,并将其分配给能够完成得最好的人。由于我们是在网络上完成这些工作,所以相互合作的人不需要比邻而居,然后在总部我们将所有的部分进行组装。这不是平凡的创新,这是一个重大的革命。这使得雇主在一个地方工作,但雇员可以在另一个地方工作,workflow 平台使得你能够创建一个虚拟的全球办公室,而且能够接触到全球的智慧,让他们实时地完成工作任务。我们是在一年 365 天、一周 7 天、一天 24 小时地工作。所有的这些变化在历史的一眨眼间便发生了:这些变化只用了 2~3 年的时间。”

托马斯·弗里德曼完成书稿是在 2006 年 1 月左右。微软在面对这种超级标准的时候又有哪些举措呢?下面我们就来简单回顾一下。

- (1) 2005 年 11 月,发布 Windows Live/Office Live 计划。
- (2) 2006 年 6 月,在苏州建立中国第一个在线托管孵化中心。
- (3) 2006 年 10 月,在 WebCast 在线培训有关在线托管的相关课程。
- (4) 2007 年,在其他地区建设在线托管服务机构,形成在线托管联盟。

由此我们可以看出,微软正在布局在线托管服务市场。微软公司在线托管软件和服务高级总监 John Zanni 说:“很多人都知道微软是一个卖软件的公司,在在线托管领域,微软考虑的并不仅仅是给在线托管商提供软件,使得他们能够更好地运营,微软还提供与在线托管相配套的服务体系,包括特别的软件授权许可方式、一些使用和盈利指南、用户体验、商业解决方案等。这不仅仅是软件问题,而且是‘一揽子’的‘软件+服务’。”

模块二 《长尾理论》

亚马逊畅销书榜经管类第一名; Google 首席执行官施米特、雅虎创办人杨致远隆重推荐, 其中描述的长尾理论九法则, 彻底颠覆了 80/20 法则。这就是克里斯·安德森(Chris. Anderson)编写的《长尾理论》。



那么,《长尾理论》与 ASP 有什么关系吗?

回答是肯定的。长尾触角能伸到各行各业, 虽然《长尾理论》一书中举了大量娱乐业的例子, 但是在第十二章主要讲了几个娱乐业之外的例子, 其中一个就是 Salesforce.com。