■关注软件业发展

被指垄断 微软等软件巨头在华遭调查

国家知识产权局或将组织相关企业对其进行反垄断诉讼

⊙本报记者 张韬

软件巨头涉嫌垄断的行为正受到政府的重视。上海证券报记者从权威人士处获悉，国家知识产权局官员正联合研究机构，对国际软件巨头涉嫌市场垄断的行为进行调研，有可能在2008年8月1日《中华人民共和国反垄断法》正式实施后，组织相关企业对其进行反垄断诉讼。

垄断和盗版成为密切相关的两个话题。关于中国"软件盗版"的问题由于一份海外报告的出炉再次引发业内的广泛争论。日前，商业软件联盟（BSA）发布IDC第五次全球PC软件年度盗版研究报告称：2007年中国的PC软件盗版率在前三年下降10个百分点之后，连续第二年维持在82%的水平，仍大大高于全球38%的盗版率。对这组数据，国家知识产权局副局长张勤表示："中国盗版率不可能这么高，盗版率问题已经被国外机构妖魔化了。"

中国互联网实验室总裁方兴东则表示，"国外的数据像一座大山，压了中国十几年，压得我们喘不过气来。"他在日前的《2007中国软件盗版率调查报告》新闻发布会上指出，该组织研究得出的2007年我国软件盗版情况最新数据显示，按市值折算，中国软件产业的盗版率为20%，软件产品的盗版率为31%，计算机软件的盗版率为41%———这和BSA近几年一直80%以上的数字有天壤之别。

"暂且不论到底盗版率为多少"，一位专家接受记者采访时表示："没有垄断、就没有盗版，而且随着未来软件网络化和服务化趋势的不断深化，盗版的问题也就不复存在了。"方兴东更是明确地指出，正是微软等软件巨头把其产品价格定得太高，中国用户买不起，才导致盗版盛行。

据透露，针对这些软件巨头的垄断相关调查主要集中在两点：一是歧视性价格，如部分国际软件商的操作系统和办公软件在中国内地的售价，较美国本土价格高出许多；二是利用它们自己在操作系统、办公软件文件格式方面的垄断地位，捆绑销售软件，扼杀本土企业的生存空间。

"一套视窗系统零售价1000元至2000元，一套OFFICE软件套装零售价4000元至5000元，加起来比一台电脑的价格还高。国际厂商一方面利用垄断地位制定出高得离谱的正版软件价格，另一方面又指责中国人版权意识低下，这种现象并不正常。随着《反垄断法》的正式实施，政府和企业有义务也有权利予以纠正。"该人士表示。

微软2007年三季度财报显示，核心业务成为微软业绩"领跌"先锋。被寄予厚望的Windows客户软件部门同比下滑24%，至40.3亿美元，运营利润下滑26%，至31亿美元；负责Office等软件的商业软件部门运营利润则下滑8%，至31.3亿美元，收入下滑2%，至47.5亿美元。

在软件业务疲软的情况下，为了表示其进军互联网的"雄心"：微软CEO鲍尔默曾经公开表示：未来软件将逐渐走向免费，而相关收入主要由广告提供。未来三四年内，微软的主要收入将来自广告。但近两年，微软耗资几十亿开拓互联网，但是至今无法与Google抗衡，广告也无法成为微软主要收入来源。微软并没有兑现"其软件逐渐走向免费"的重大举动。

监管面吹暖风 软件业投资含五大商机

⊙本报记者 叶勇

工业与信息化部软件司司长肖华日前在2008中国软件产业投资高峰论坛上表示，工业与信息化部的成立，对国内软件产业是一个很大的利好消息，在改革中，在软件和软件服务业方面成立一个专门的司来管理，能使整个产业加速发展，也体现了国家对软件行业的重视。

华软投资的董事长、原中国计算机软件与技术服务总公司总裁唐敏还在会上透露，除了18号和47号文外，现在发改委又在出台更加有力的软件产业发展政策，软件业投资含有五大投资机会。

肖华表示，我国正处于工业化加速发展的阶段，传统制造业的发展非常迅速，这是软件改造和提升传统行业的良好机会，而软件行业和工业归属同一个部的管理，会在市场调控方面起到非常直接的作用。另外之前软件产业的管理隶属电子信息产品管理司，包括了整个IT行业，而这次改革，设立了独立的软件司，会很好的促进软件产业的发展。

唐敏在会上表示，中国软件市场的速度还会超过现在30%的年增速，估计未来中国软件产业的市场一定是几万亿的大市场，也就是现在的十倍，甚至于几十倍的市场。从未来市场的空间和它的成长速度来看，具有非常大的投资价值。

唐敏认为软件业投资含有五大投资机会，首先，最成熟的是行业应用，也就是解决方案和系统集成，中国的市场非常大，很小的行业一个就能够抵得上国外大市场。但是，它必须是这个行业的第一、第二，第三可能都不行。

第二，是软件外包，即ITO，现在已经有几千家的外包企业，大部分都是几十人或一百多人，在这个当中需要资本进行整合做大。

第三，BPO（业务流程外包）的方向也非常好。在这一方面，如果中国的资本能够配得上去，中国的BPO也将有非常好的市场前景。

第四是产品创新，如果能够把产学研整合起来，用资本力量整合的话，在产品创新上是能走出去的。这样的投资一旦成功，这种企业的利润率就不是20%、30%，甚至于不是50%和60%，规模做好，甚至于70%的利润率都会出现。

此外，还有软件人才培训方面，需求非常大，投资也比较大，需要资本去维持。

阿朗与中移动签10亿美元协议

昨日，阿尔卡特朗讯宣布，它已经与中国移动签订了一份价值10亿美元的框架服务协议，协议的内容是在2008年为中国移动提供移动通信设备和服务。这项协议是由阿尔卡特朗讯在中国的旗舰公司阿尔卡特上海贝尔公司签署的。

根据框架协议规定，阿尔卡特朗讯将为中国移动提供移动核心网络解决方案、无线网络解决方案、TD-SCDMA设备、应用软件、传输和IP路由设备以及相关服务。阿尔卡特朗讯的产品和解决方案将进一步增强中国移动的网络容量和性能，帮助中国移动为最终用户提供优质服务。

阿尔卡特上海贝尔公司总裁Olivia Qiu表示："我们很高兴能够与中国移动继续合作。中国移动是我们的主要战略合作伙伴之一。与中国移动签订的这项战略框架协议增强了阿尔卡特朗讯的可信合作伙伴地位，因为中国移动凭借我们的网络解决方案和服务可以满足其用户对移动和固定服务的日益增长的需求。"（张韬）

新加坡电信确认同中国运营商谈判

新加坡电信周二表示，该公司正在同多家中国电信运营商进行谈判，但并未披露这些公司的名称。

新加坡电信首席执行官蔡淑君在一次行业会议上表示："我们确实在进行谈判，但还未达成任何交易。"本月早些时候，有媒体援引匿名人士的说法称，新加坡电信有意投资中国电信，但双方还未展开正式谈判。在此之后，中国电信披露，该公司正在就出售部分股份进行谈判，并已经接触了四到五家潜在的战略投资者。（张韬）

■产业观察

增长放缓 房企今年来销售业绩堪忧

⊙本报记者 唐文祺 李和裕

虽然各家房地产企业在直面市场质疑时，纷纷表示出乐观情绪。然而，随着近期各家房企1-5月份销售业绩的相继浮上水面，细究其数据背后掩藏的实质状况，却仍然未免让人有"粉饰太平"之忧。

房地产企业"老大"万科最先公告表明，今年1-5月，公司累计销售面积221.0万平方米，销售金额197.6亿元，分别比去年同期增长39.1%和67.3%。其中，5月公司实现销售面积58.3万平方米，销售金额53.4亿元，销售金额同比增长了13.4%。

保利地产日前也公布了5月份的销售情况简报：今年1-5月，其实现销售面积88.56万平方米，同比增长44.04%；实现销售认购金额66.46亿元，同比增长23.9%。

从表面上来看，各家房企在今年1-5月份的销售所呈数据大半表现乐观，然而细究之下，数据背后的现状却让未免让人寻味。万科的销售金额虽然同比表现增长，但销售面积却出现今年以来的首度同比下滑，降幅为5.5%。另从环比来看，自今年3月后，该企业的销售面积和销售金额增幅就开始逐渐下降。4月，万科实现销售面积48.2万平方米、销售金额43.2亿元，虽然同比均有增长，但环比却分别下滑33.0%和35.3%。而作为楼市黄金销售时节的5月，万科的销售面积和销售金额虽比4月有所回升，却反而不如3月的销售水准。

在近日高华证券一份名为《对开发商现金流、盈利和净资产价值的压力测试》的研究报告中指出，万科2008年的合同销售目标在842亿元，虽然万科表示并未公布过今年的销售任务，不过记者在今年一季度曾从万科高层处听到，希望在明年实现千亿销售额，甚至乐观点估计，在今年便可实现，而最起码今年要超过去年的523.6亿元，达到700亿元以上。如此看来，一年的二分之一快过去了，万科却只完成了全年销售任务的四分之一至三分之一不到。

同样，和万科相似，5月保利地产的销售面积和销售金额的环比数据均有萎缩。当月保利地产实现销售面积23.64万平方米，实现销售认购金额19.45亿元，较4月分别下降18.1%和7.7%。平安证券分析师指出，保利地产2008年的销售计划为240亿元，前5个月只完成了27.7%，比例偏低。

在近期表现"热闹"非常的碧桂园同样不能幸免相应质疑，与今年该集团完成320亿元销售的计划目标相比，

1-5月份的合同销售金额63亿元仅完成了19.7%的任务量；即使与去年158亿元合同销售金额相比，近半年业绩也只是达到了39.9%，可谓差距甚大。

而根据金地集团公布的今年1月至5月销售情况，更是直接道出，期间该企业的销售面积较上年同期下降15.1%至36.56万平方米，而销售金额则为36.76亿元，较上年同期减少了4.3%。而这已是自4月份以来，持续第二个月同比表现下滑。

有业内人士指出，许多房地产企业披露数据仅仅只是合同销售金额，对于房地产企业来说，只有真正进账的销售款才算是完成了资金回笼，成为真实的销售收入。但对于目前的房地产市场已经今不同昔，"会产生许多可变因素"。

近期各家投行纷纷发表报告，对于目前内地楼市的未来发展趋势持谨慎态度。

海外投资力助日企渡过全球汽车业难关

⊙本报记者 吴琼

海外投资成为日系企业利润增长的温床。在以丰田汽车等为首的日系军团扩军海外市场、日本商社投资海外矿产的大背景下，日本上市公司2007财年权益法投资利润超过2万亿日元，创下18年来的新高。扩军海外市场令日系企业安然度过全球汽车灾难，丰田汽车、本田汽车则稳坐权益法投资利润劲增第一及第四把交椅。

日本经济新闻社对1776家公司（统计对象不包括金融和新兴企业）2007财年业绩数据进行分析，在计算权益法投资利润、并减去投资损失后的总额，日本经济新闻社发现：2007财年，日本上市公司的权益法投资利润的总额达到2万亿588亿日元，比上一财年增加20%。这也创下18年来的新高，上一次新高于1990年日本经济泡沫破灭时创下。

2007财年日本上市公司权益法投资利润主要来自于几方面：在中国等新兴市场热销的日本汽车企业；资源价格持续上涨前日本商社投资的矿山。

与依靠投资矿产资源获益的企业相比，在严峻竞争的传统行业获胜者更引人注意。有意思的是来自日本经济新闻社的统计显示，两家日本汽车企业排在前列：权益法投资利润增幅最高的就是丰田汽车，同比增幅达29%。排名第四的本田汽车，权益法投资利润同比增长15%。

据调查，丰田汽车权益法投资利润增长主要源于其海外公司，如其在中国的两家合资公司（一汽丰田、广州丰田）、旗下的零部件公司日本电装等利润的增长。2007年，一汽丰田销量超额完成26万台的预订目标，实际销量达28.1万台，同比增长26%。

拟投资20亿美元 普洛斯看好中国物流市场

⊙本报记者 索佩敏

尽管今年我国出口产业因为次贷等多方因素受到影响，但物流市场需求并未由此出现大幅萎缩。全球最大的工业及物流基础设施提供商和服务商普洛斯昨日表示，中国庞大的内需消费将代替出口成为经济增长的新动力，由此拉动物流市场继续发展。

出于对前景的看好，普洛斯计划在2010年之前在华投资20亿美元，其物流设施面积也将以每年150万至200万平方米的速度增长。

普洛斯昨日与仲量联行联合推出了《中国物流基础设施手册》，以介绍中国物流及物流基础设施产业的常用专业术语及其释义。仲量联行物流基础设施总监王成志透露，由于今年以来出口行业遇到人民币升值、美国次级贷风波等一系列影响，增长有所放缓，中国过去以出口为主的模式正逐步向以消费内需为主的模式转变，因此，各企业的物流业务也开始由过去的集中在沿海城市向中西部延伸。除了过去传统的长三角、珠三角和环渤海湾等经济区域，成都、武汉等中西部城市也开始跻身物流枢纽城市的行列。

普洛斯中国第一副总裁杨传德也指出，国内物流市场会受到消费需求的拉动而继续发展，因此普洛斯会继续加大在华投资。公司计划在2010年之前在中国投资20亿美元，而物流仓储面积也将以每年150万至200万平方米的速度增长。而在投资区域上，2007年普洛斯宣布进入重庆、成都、长沙、武汉和南京5座城市。杨传德表示，未来普洛斯将继续以渤海、华东和华南三大区域作为基础发展标准化仓储设施，而在中西部城市，则将主要根据具体市场需求来发展。

万国商业网首推"海外供应商"先行试点东盟市场

⊙本报记者 张韬

昨日记者获悉，B2B电子商务平台——万国商业网正式推出其面向海外供应商的网络推广产品——"海外供应商"（Global Supplier Service）。

"把全球资源推广到全球市场，这是万国商业网自成立以来对自身业务的定位"，万国商业网CEO尹维安在接受记者采访时表示："我们注意到，目前已经有很多中国企业在国外设立了自己的制造工厂。随着中国综合国力的日益上升，中国企业海外采购需求也日渐增加。作为一家从香港起家的B2B网站，经过9年的发展，我们已经积累了庞大的海外供应商的信息资源，这为我们启动'海外供应商'项目奠定了基础。"

据记者了解，目前国内B2B企业的经营范围一般锁定在"帮助国内企业进行商务合作和为中国企业达成贸易出口提供服务"基础上。此前，万国商业网陆续推出过针对中国中小企业做海外推广的国际站、日本站、墨西哥站、巴西站、印度站、孟加拉站等7大海外站点，此外万国商业网把运营中心设在亚洲金融中心上海，也积累了很多信息资源。而其此次推出的"海外供应商"产品，旨在为在中国境外的中小企业出口中国，以及在全球市场做产品推广提供的服务系列。

据万国商业网方面透露，"海外供应商"将首选东盟国家作为主力推广市场。万国商业网CEO尹维安介绍："东盟国家都是实行自由经济政策的，鼓励外商在当地投资，投资环境基础都很好。目前东盟各国经济结构和经济水平相差较大，但这种差异正好与我国不少地区的经济发展情况相适应，很多领域都具有互补性，这同时也为万国商业网首选东盟作为'海外供应商'的主力推广市场坚定了信心。"

2011年中国网民有望达6亿

⊙本报记者 张韬

易观国际近期发布《中国互联网年度综合报告2007-2008》数据显示，2007-2011年中国互联网增值市场增速逐渐放缓，但仍保持在30%以上的年度增长率。预计至2011年互联网市场规模将达到1375.04亿，互联网总用户数将达到6亿。

易观国际预测，中国互联网市场综合性、融合化发展趋势继续加强，服务范围覆盖即时通信、搜索引擎、电子商务等大多数互联网增值服务厂商数量会进一步增加。随着3G市场的发展，移动互联网具备了对现有宽带互联网诸多业务的承载能力，使得宽带互联网和Wap的融合趋势会进一步加强。

2008年中国互联网市场并购热将继续升温，并购将以构建综合竞争力的互联网细分市场的主导厂商，希望将自身业务向互联网平移的媒体集团为主，并购目标将包括垂直网站、广告营销平台、Web 2.0、视频共享、以及对并购主自身业务有补充作用的厂商。

丰田：电池产能瓶颈致混合动力车供不应求

据日本媒体最新报道，日本最大汽车公司——丰田汽车公司执行副总裁内山田武近日表示，由于目前锂离子电池的产能不足，该公司以此为"核心"的混合动力车产量有限，无法满足市场需求。

内山田武表示，由于最早要到后年才能建立新的生产线，用于其混合动力车的锂离子电池的供需紧张情况近期无法得到解决。他说："混合动力车销售如此之好，我们在全力增加生产。"

丰田公司上周宣布，其与松下公司的合资企业将于2009年生产下一代锂离子电池。此外，丰田还表示，将于本月底建立一个开发更高效燃料电池的研究中心。（据新华社）