

ASP业务模式的演变与细分

朱晓驰

(武汉大学 信息管理学院,湖北 武汉 430072)

摘要:从经济、技术两个方面分析了 ASP 信息技术外包模式随着 IT 产业的发展而演进的过程,并从价值链的视角对 ASP 业务模式的应用条件、ASP 服务提供商的行业背景、目标客户群以及信息服务功能等几个关键因素进行了对比和细分,进而将 ASP 业务模式归纳为 7 大类,同时对各类细分模式的特征、适用范围做出了详尽诠释

关键词:ASP;价值链;全能型;策略联盟型;水平型;垂直型;领域专精型;WEB 型;套装型

中图分类号:F270

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2005)04-0133-03

1 ASP 业务模式的演进

1998 年 PSI Net 等通信公司首先提出 ASP 的概念。美国于 1999 年 5 月成立了 ASP 工业协会,初始会员有 25 家技术公司。协会的主要功能是推进 ASP 整个行业的发展,培育市场空间,开发共同的定义,组织讨论,开展研究,鼓励开放的标准并且推广好的案例。1999 年 12 月,这家行业协会就发展到 120 多家会员^[1]。

1.1 ASP 业务模式的经济演变

(1)IT 应用服务部门——IT Application Service Department。IT 应用服务部门主要为本经济组织的 IT 应用服务,它向 IT 产品供应商选购主机或服务器、工作站、网络与通讯设备、操作系统、数据库管理系统等以构筑自己的“应用平台”,应用软件系统从内部 IT 部门组织开发为主,逐步转向购买成熟软件产品或委托专业软件开发商组织开发。

(2)IT 应用服务外包——IT Application Service Outsourcing。到 20 世纪 90 年代,随着市场竞争日趋激烈,企业不得不提高自己核心价值的增值能力,而将增值较少的非核心业务尽可能多地“外包”出去,以期在激烈的市场竞争中具有自己的核心竞争力。

对于众多的经济组织而言,IT 部门运行成本高,IT 投资经常出现难以产生任何经济效益的“IT 黑洞”现象。为了有效地控制运营

成本,在西方市场经济发达国家中的众多企业开始解散或缩编 IT 部门,而将整个信息系统(包括应用平台与应用软件系统)的建设与运行维护工作常年委托给专业机构完成,从而出现 IT 应用服务“外包”。

(3)IT 应用服务提供商——IT Application Service Provider。无论是 IT 应用服务部门模式,还是 IT 应用服务外包模式,其共同点都是:信息系统都是放置在经济组织内部,供本企业专用。

随着网络通讯技术的发展,Internet 与 WEB 技术的广泛应用,一种崭新的 IT 应用模式——ASP 业务模式出现。在该模式中,经济组织无需一次性投入巨资构建自己专用的运行平台与应用系统,而是向 ASP 长年租用信息系统,从而减轻投资压力并将投资风险降到最低程度。

ASP 信息模式的特点是:①经济组织通过租用 ASP 的信息系统实现自己的信息管理,而不需要承担一次性投资的压力与风险;②经济组织运行的信息系统运行平台放置在 ASP 内部,而不是在各经济组织内部;③与 IT 应用服务外包模式相比,经济组织不仅实现了自己应用系统建设与维护业务的“外包”,而且将自己的信息系统运行平台“托管”给 ASP;④在 IT 应用服务外包模式中,经济组织的信息系统运行是由承担外包业务的专业 IT 公司派出业务人员到经济组

织现场进行应用与维护服务,而 ASP 模式则是由 ASP 业务人员集中在 ASP 组织内部,为多家经济组织提供服务器与数据维护服务,并尽可能通过远程通讯提供桌面应用、网络与运行维护服务^[2]。

1.2 基于 NC 的三层架构方案:ASP 模式的雏形

网络计算机,也称作 NC,是 Sun、Oracle、Netscape、IBM 等企业应用集成商于 1996 年提出的一种通过网络提供大部分资源的无盘工作站。程序、数据甚至操作系统都需要从网络服务器下载,因此不需要硬盘,同样也不需要软盘驱动器和光盘驱动器。

NC 的主力厂商 Oracle 公司基于 NC 的 3 层架构方案,与 ASP 模式具有很多相似之处,其方案可以简单的表示如图 1:

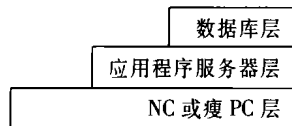


图 1 基于 NC 的 3 层架构方案

终端用户使用 NC 或瘦 PC 为第一层次,第一层次上不包含应用程序;第二层次为应用程序服务器,这一层次架设在网络后端,包含各种应用程序的服务器在这端运行;第三层次为数据库,它将为第二层次提供有力的数据支撑。

如果把 Oracle 计划中的第二层次和第三层次拓展到互联网上,就会发现这两个层

次自然而然地将演化成为现在的 ASP。

2 各类 ASP 的比较分析

2.1 不同 ASP 信息模式的共同特征

Gartner 调研公司于 2000 年 8 月 9 日发布的《ASP 市场发展研究报告》的数据显示, 2000 年美国已注册成立的 ASP 服务提供商达 480 家。当时, 在中国大陆市场, 宣称自己是 ASP 或提供 ASP 服务或推出 ASP 战略的企业大约在 50 家左右。在 IT 价值链中, 如此众多的 ASP 服务提供商处于独立软件提供商 (ISV) 与最终客户之间^[3], 但也有 ASP 本身同时也是 ISV (见图 2)。

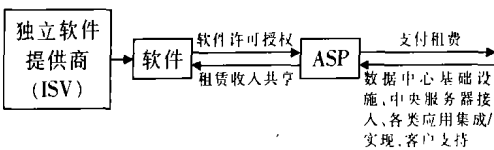


图 2 ASP 在 IT 价值链中的地位

不同 ASP 模式具有以下共同特征: ① ASP 以应用为业务核心, 即 ASP 为客户提供对应用的访问和管理; ② ASP 为客户提供租赁形式的应用服务, 客户企业可以不必为他的应用需求而在设备、软件、人员等方面作大规模的投资, 而外包给 ASP 企业; ③ ASP 进行集中管理, 即 ASP 服务一般在一个中心位置进行集中管理, 客户通过互联网进行远程访问所需的应用; ④ ASP 对多个客户服务, ASP 提供一套标准化应用包, 为多个不同的客户提供专业化的应用服务, 借此降低客户企业的应用成本; ⑤ ASP 与客户根据合同提供相应服务, 从客户的角度看, ASP 是一家根据客户协议内容提供相关服务, 并确保应用系统服务可以运行的服务性机构。

2.2 全能 ASP 模式

(1) 全能 ASP 模式的特点。全能 ASP 的最大特点是控制 ASP 价值链中的每一个环节。这类 ASP 服务提供商有非常强的基础, 有完善的软硬件基础设施, 并有强大的资金支持。在企业内部可以整合到 ASP 所需要的各方资源, 有能力提供整个 ASP 价值链中各个环节的服务。ASP 行业的价值链示意图如图 3 所示^[4]。

大部分全能 ASP 服务提供商来自于传

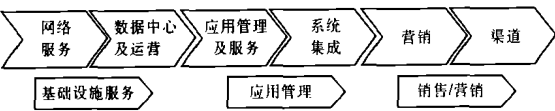


图 3 ASP 产业价值链

统的重量级 IT 服务公司。它们的传统业务是, 帮助客户做软硬件的集成和部分的软件客户化服务, 提供复杂的企业级应用解决方案等。

由于多年从事传统的 IT 服务, 使这一类公司在以下方面存在着显著优势: ① 具备

较完善的软硬件基础设施; ② 拥有整合各方软硬件资源的渠道与能力; ③ 丰富的软硬件集成与管理经验; ④ 比较充裕的资金; ⑤ 传统 IT 服务阶段积累的用户群; ⑥ 大多已建立了品牌影响力; ⑦ 部分厂商还具有软件开发能力。

(2) 全能 ASP 信息模式的业内代表——Usinternetworking。依据 Gartner 调研公司于 2001 年 7 月 9 日的统计报告, Usinternetworking 公司在 2000 年度的财政收入为 1.1 亿美元, 名列全美 ASP 第一位。Usinternetworking 公司具有提供从基础设施服务到企业应用系统集成服务的能力。通过与多家著名的软硬件厂商结为战略联盟, Usinternetworking 公司利用自己良好的资源整合能力, 将这些合作伙伴的软硬件产品和服务进行整合、集成、打包, 然后将打包完毕的复杂的企业级应用出售给用户 (见图 4)。

作为全能 ASP 服务提供商, Usinternetworking 公司必须为用户考虑如下问题: ① 不同产品之间是否存在兼容性问题; 若存在, 如何解决; ② 不同产品之间如何实现数据交换、共享; ③ 用户的操作界面如何达到相似甚至是统一; ④ 用户如果决定对现有服务进行升级, 如何实现“平稳过渡”^[5]。

2.3 策略联盟 ASP 模式

事实上具备象 Usinternetworking 这样的资金实力与技术实力的 ASP 并不多见。市场上的多数 ASP 服务提供商依靠相互之间的分工协作, 凭借其核心竞争力占领某一市场

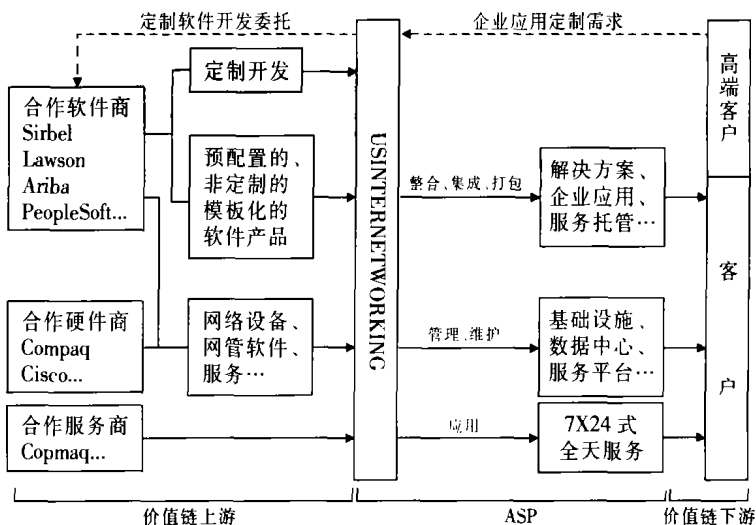


图 4 Usinternetworking 运营模式

份额。分工协作模式下, 各服务提供商分别控制 ASP 价值链中的某一个环节。对于客户所要求的, 而自身又不具备的资源, 则委托给合作伙伴。

CyberManage 公司是一家专长于提供网上管理信息系统 (MIS) 的 ASP 企业, 但他的一个客户——Landover Data Systems 要求提供 MIS+OA+Email 的企业综合应用服务托管。CyberManage 从以往的合作伙伴中找到两家 ASP 能够分别提供 OA 应用以及 Email 系统。组合后的应用系统存放于第三方 SureData 公司数据中心的服务器之中, 如图 5。

2.4 水平 ASP 信息模式

水平 ASP 模式也可称为功能型 ASP。其特点是由 ASP 服务提供商向企业提供一些常用的应用软件, 每一家企业, 不论企业规模、所属行业, 都可能需要这些功能。符合以上特征的常用应用有: ① 财务管理; ② 经销存管理; ③ 人力资源管理; ④ 薪酬管理; ⑤ 办公自动化; ⑥ 简单的客户关系管理; ⑦ 邮件

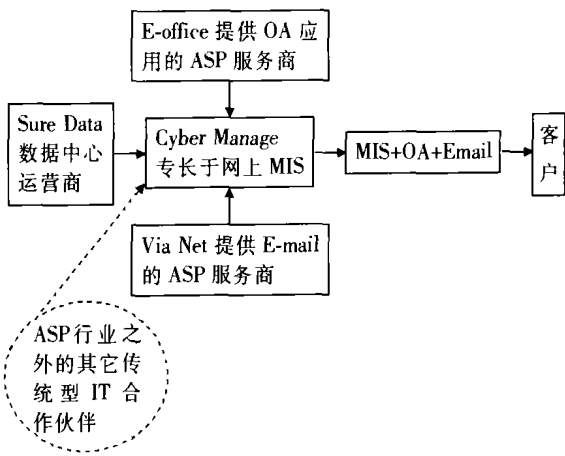


图 5 分工协作型 ASP 服务提供商的运营方式

和信息收发外购系统。在这一领域,水平 ASP 服务提供商注重的是应用的数量,而不是关注单个用户。

2.5 行业型(垂直型)ASP 模式

由于各个行业都有各自的产业特征,所以每个行业对 ASP 的需求是不一样的,这样就产生了一批针对某一特定行业的 ASP——垂直行业 ASP,也称为垂直服务提供商(Vertical Service Provider, VSP)。

垂直型 ASP 的增值成分来自:①开发面向特定行业、模板化的应用;②特定垂直行业内供应链伙伴的深层知识;③雄厚的行业管理经验;④完善而庞大的供应链和销售渠道;⑤行业影响力。

垂直型 ASP 模式正逐步受到 IT 专家及投资者的青睐。Usinternetworking 在其 2001 年发展规划中就提出自己的垂直化战略:他们选择的行业突破口在财务管理领域,并已经获得象 GE Capital 这样的重要用户。

2.6 领域精专型 ASP 模式

领域精专型 ASP 将主攻方向对准开发特定领域应用的精专知识,如人力资源、设备管理或采购。

诺方信业就属于一家领域精专型 ASP。诺方信业的专长在于提供的网络安全应用服务。以一般 ASP 经济、方便等特点和独到的第三方完成信息安全服务的方式,为国内网络信息安全产业开辟出一条新路,用户无须考虑设备的更新维护,软件的购买升级,功能的浪费和它的经济负担,大大减低企业的总拥有成本,减少企业的安全管理投入。

有专家认为这种特色鲜明的精专型经营模式有助于帮助企业最终建立可持续的 ASP 商业模式,与垂直型 ASP 一样,是未来极有发展前途的 ASP 商业模式之一。

2.7 Web 应用 ASP 模式

Web 应用模式的 ASP 服务提供商基本上是一些新兴的软件公司,其产品为自行开发的基于 Web 环境的应用软件。这些产品可能在技术上有独特的创新之处,但是还不足以形成核心竞争力或作为单独的应用进行销售。服务提供商采用的策略是与第三方的增值服务结合起来,使自己的产品成为某个综合应用中的一个组件,其收入模式类似于收取订阅费。

许多由 .com 公司转型而来的 ASP 厂商

推出 Internet 业务服务,其中就包含一些由 Web 应用模式的 ASP 服务提供商开发的 Web 应用。

2.8 传统的套装应用 ASP 模式

将现有的套装应用软件重新设计,以适应 ASP 这一服务模式,是大多数传统的重量级 IT 厂商进入 ASP 市场的途径。这些传统 IT 厂商在套装软件开发、系统集成方面拥有业内领先的实力。他们的特点是:①稳固的业内地位;②庞大的客户群;③强大的销售队伍;④充足的市场营销预算。如:Oracle 的数据库和应用软件销售公司开通在线服务 Oracle Business Online,出租财务、制造、客户关系、人力资源和商务智能应用软件。总裁 Ellison(CEO)说:“我们认为 ASP 商务将是巨大的,所有主要的软件公司都将必须成为 ASP”^[6]。

3 小结

以上根据 ASP 模式的应用条件、ASP 信息服务提供商的行业背景、目标客户群以及相关服务功能等几个关键因素对典型的 ASP 信息模式进行了分析、对比及归纳。典型 ASP 信息模式的比较,见附表。

参考文献:

- [1]刘湘明.终极外包[J].IT经理世界,2000,(3/4): 57-59.
- [2]Doug A. The New Value Chain[J]. Information Strategy, Spring, 2000: 39-41.
- [3]Greenstein M, Feiman TM. Electronic Commerce Security, Risk, Management and Control. McGraw Hill. New York, 2000: 71-75.
- [4]张西刚.崛起的 ASP[J].中国数据通信, 2001, (1): 20-23.
- [5]徐全生,侯玉华.ASP 的运行机制、应用和发展[J].沈阳工业大学学报, 2001, 23, (1): 37-39.
- [6]陈益君,丁梅娟.ASP 与中小企业开展电子商务的模式选择[J].商业经济与管理, 2001, (2): 25-27.

(责任编辑:汪智勇)



附表 典型 ASP 商业模式的比较

分类标准	模式名称	特点	优点	缺点
提供应用服务的方式	全能模式	控制 ASP 价值链中的每一个环节	ASP 可以完全控制其客户的 IT 业务	1. 必须斥巨资建立数据中心等基础平台 2. 需要精通众多领域的专业知识
	策略联盟模式	非核心业务委托给合作伙伴	1. 资金需求低 2. 企业可专注于核心业务	需处理与多家合作方的关系
提供服务的市场范畴	水平模式	提供适用于所有用户的全套软件应用服务	客户可在一个 ASP 处得到全套产品	ASP 限制了客户的选择范围
	垂直模式	专为某个特定行业服务的应用软件	应用软件满足特定市场要求	满足不了企业更为广泛的要求
软件性质	领域精专模式	开发特定领域应用的精专知识	可以在某一领域领先	同上
	Web 应用	自行开发的基于 Web 环境的应用软件	收取订阅费, 支出小 便于与第三方增值服务结合起来	新兴的软件公司还需要进一步发展
	套装传统应用	现有的套装应用软件	1. 稳固的业内地位 2. 庞大的客户群 3. 强大的销售队伍 4. 充足的市场营销预算。	1. 传统的应用软件在通过 ASP 提供解决方案时, 可能产生隐患 2. 对于中、小企业, 软件功能过于丰富