

今年最大规模卖地 昨日上海上演八连拍

证券时报记者 孙玉

昨日,上海土地市场再度上演八地连拍,房地产企业联合入场较量,总出让面积共约38万平方米,其中,纯住宅用地占57%,当日合计总成交达到42.5亿元,单幅地块最高溢价率达163%。单日出让土地面积、竞拍者数量均创下今年以来的最高纪录。

值得注意的是,昨日的竞拍几乎被房地产企业联合体包围,外资港资、自然人投资者也再度现身江湖,不鸣则已一鸣惊人的自然人杨红光,更是创下了昨日土地拍卖最高溢价率的纪录。杨红光4400万元拿下嘉定区永盛路以东、福海路以南商办地块,楼板价6579元/平方米,溢价率163%。此外,绿新投资、万龙投资携手,以2亿元拿下新镇8号住宅地块,楼板价7993元/平方米,溢价率99.8%。其余地块出让溢价率则在1%到39.6%的范围。

今年以来,上海的土地市场交易持续冷淡,昨日的拍卖出现了难得的热闹。在正式交易前,其中一块地吸引了多达50家开发商领取竞买申请书。但一日之春,尚不能断言楼市回暖。由于上海土地市场供应一直并不宽裕,房地产开发商拿地的需求并未得到有效释放,以及5月份上海楼市交易的回暖,在一定程度上影响了开发商拿地的积极性。另一方面,从拿地结果和成交价格分析,不难看到开发商拿地价格开始回归理性,昨日成交的地块楼板价也基本与周边房价持平。

财政部、住建部联合部署 北方民居节能改造工作

证券时报记者 郑晓波

为深入推进“十二五”时期北方采暖区既有居住建筑节能改造工作,6月9日,财政部、住建部联合召开北方采暖区既有居住建筑节能改造工作会议及部分省份节能改造工作协议签字仪式。

会议指出,“十一五”期间,在有关部门和地方共同努力下,北方十五省(区、市)超额完成1.5亿平方米的节能改造任务,取得了节能减排、改善民生等多重政策效果。

会议明确,根据国务院有关决定精神,下一步将大幅扩大改造规模,“十二五”时期要完成北方既有居住建筑节能改造4亿平方米以上,完成老旧小区节能改造任务的35%,改善700万户城镇居民采暖及居住条件,力争到2020年基本完成北方老旧小区节能改造任务12亿平方米。

财政部副部长张少春强调,要加快建立以市场融资为基础的多元化资金筹措机制,中央财政将进一步加大投入,完善“以奖代补”办法,按照严寒地区55元/平方米、寒冷地区45元/平方米的标准足额拨付补助资金。

会上,财政部、住房和城乡建设部与北京、天津、吉林、内蒙古、山东等5个省(区、市)签订了节能改造工作协议,明确了2011年-2013年工作任务及补助政策,将沈阳、唐山、赤峰等10个市,以及抚松等10个县作为首批“节能暖房”工程重点市县。对上述重点省份与重点市县,将集中政策资源,加大支持力度,力争用3年左右时间实现突破,使重点地区建筑能耗明显下降、煤烟型污染得到有效治理、老旧小区居住条件显著改善。

民营企业逐步成为 长沙上市企业生力军

安永昨日正式启动“里程碑2011”活动,首站在长沙举办“中国高成长企业上市论坛”,安永大中华区战略性高增长市场和上市服务主管合伙人何兆峰表示,作为湖南省省会城市,长沙市上市步伐走在全省前列,民营企业逐步成为长沙上市企业的生力军。

随着政府逐步出台的以促进民营企业发展为导向的扶持政策,越来越多的民营企业已完成了原始资本的积累及业务模式的稳固。目前长沙40家上市企业中,民营控股企业已达18家,占长沙上市公司总数的45%。其中在境内上市16家,境外上市2家。

(孙玉)

联通商用TMS打动中国银联

日前,在中国银联2011年度POS收单接入平台TMS“选秀”中,联通商用TMS以“开放、灵活、简便”的优势特点,最终打动中国银联的“心扉”,顺利闯关。据悉,此次参与TMS“选秀”的,还有百富、新国都、新大陆等国内知名电子支付厂商。随着终端数量不断增大,统一管控POS终端成为收单行的迫切需要,TMS通过对POS终端信息的日常管理、收集和远程诊断,提高了POS终端维护效率。

(倪行健)

细分行业细细看」之信息安全篇

各怀秘籍苦练技术 信息安全行业谁能笑傲江湖?

证券时报记者 刘昆明 何顺岗

5月中旬,启明星辰(002439)收购网御星云,资本市场的一次布局,牵动了信息安全行业整合的敏感神经。

成都翰东科技总经理何建军介绍:“去年,我们公司的信息安全产品销售已达3000万元,今年有望在此基础上实现翻番,3年之内破亿不成问题。”谈起公司的经营发展,何建军信心满满。据统计,像翰东科技这样销售上千万的信息安全企业,成都已有20余家。2010年,在相关部门的支持下,由卫士通(002268)牵头,包括翰东科技等17家信息安全企业与5所高校、1家科研院所参与,四川信息安全产业技术创新联盟成立。

联盟产业促销中心副主任赵毅表示,这有利于实现行业的整合营销,便于集体对外承接项目。通过联盟的形式开展交流合作,更有利于承接大的项目。”赵毅透露,目前联盟正在接洽深圳“智慧城市”项目,这种方式将大大提升信息安全市场整体解决方案的能力。

联盟是四川信息安全企业参与市场竞争的一种创新形式。采访中,多位业内人士向证券时报记者证实,我国目前的信息安全市场整体规模较小,大部分企业都处于创业阶段,并呈现出快速发展的态势。主要有两个发展趋势:一是企业为适应市场竞争,不断推动自身的核心技术品牌做强,加快了信息安全市场细分;二是行业内技术较成熟、资金充裕、市场竞争力强的企业不断推动行业整合,积极进行市场布局。

十年云涌大浪淘沙

据绿盟科技首席战略官赵粮研究,从国际信息产业发展来看,1980年PC个人电脑出现,1994年Checkpoint开始销售其第一台商业防火墙,Cisco开始销售PIX防火墙。同年,我国进入国际互联网,并诞生了首部信息安全法规条例。按照业界普遍观点,我国信息安全市场实际起步大约在2000年前后,至今不过十余年时间。

然而,对信息安全行业来说,十年虽短,却是风起云涌。从我国目前主要的信息安全企业

来看,除卫士通、天融信、启明星辰之外,其他大部分企业都成立于2000年之后。

按IDC统计口径,2001年国内的安全产品销售额为1.29亿美元(按当时汇率,约合人民币10.7亿元)。2010年公开资料显示,信息安全市场规模已达到109.6亿元,但仍不到软件业的1%,远低于欧美市场8%到12%的发展水平。专家预计,未来5年,我国信息安全市场规模复合增速有望达到19.7%,将远高于全球市场平均增速。

目前,业界普遍看好信息安全市场的前景,但据记者调查,市场发展远没有想象中的一帆风顺。

何建军认为,尽管前景广阔,但目前的信息安全仍是一个很尴尬的行业。从总量来看,市场规模并不大,全国也就200亿元左右的产值。围绕应用系统和网络优化而产生的信息安全产品,界限已经越来越模糊,在技术上,门槛要求也越来越高。

防火墙、杀毒软件等传统产品市场最热门的时候,进入该行业的信息安全企业多达数百家,但目前市场仍在继续做这类产品的企业不过十数家。可见这个市场竞争的残酷。”何建军说。

成都一资深业内人士透露,2005年左右是信息安全市场炒得最热的时候,包括迈普在内的多家知名IT企业都曾进入过信息安全市场,但后来又都逐步退出。“为什么呢?很多企业缺少对这个市场的正确判断,当投入大量人力、物力之后,才发现市场与预期回报相差甚远。”他说。

记者在与卫士通市场总监陈澜交流时,她也谈到了行业门槛。比如在云计算、三网融合等新技术应用中,新的安全产品被市场接受还需要一个过程,没有一定的技术实力与资金实力,企业就很难打开局面并坚持、坚持下去。”

她还透露,信息安全本身就是受国家高度重视的战略产业,国家工信部、公安与保密等相关部门,都有不同的资质和认证管理,企业达不到相应的水平,就不能取得相关资质。

绿盟科技行业销售总监郝东林也持相似观点,“信息安全本身就是一个行业门槛很高的行



链接 | Link |

卫士通:拥有六大类产品体系、近20个产品族类、100余个产品/系统,是国内最大信息安全产品供应商。

启明星辰:入侵检测与防御、漏洞扫描、统一威胁管理网关(UTM)、安全合规性审计、安全专业服务和安全管理平台(SOC)的市场领导者。

美亚柏科:主营电子数据取证产品和网络信息安全产品两大产品系列,以及电子数据鉴定服务和互联网数字知识产权保护服务两大服务体系。

业,很多厂商都想进来,但往往又被背后长期的技术积累和基础安全研究挡在了门外。”他说。

强者必有独门秘籍

按照市场竞争法则,一个行业快速发展的过程,本身就是一个强者生存的过程,信息安全行业也不例外。记者采访了解到,经过十余年的迅速发展,如今存活下来并发展很好的信息安全企业,都有自己的杀手锏,那就是核心技术。

在传统信息安全领域,市场已经基本成熟,传统老三样(杀毒、防火墙、IDS)产品市场竞争已经白热化,形成“肉搏战”的红海市场,此时选择进入的企业生存空间已非常狭窄。”陈澜告诉记者,目前的信息安全主流市场主要还是以政府、金融、军工以及电力等关系国计民生的大型企业为主。同时,中小企业乃至个人用户市场正在成为潜力巨大、兵家必争的新战场。随着用户对安全的应用水平提升,市场细分的专业化也在加剧,竞争力强的企业都已形成了自己的核心安全技术和产品。

目前,国内主要的专业信息安全企业中,卫士通在以密码技术为核心的安全产品、综合安全系统提供,以国家等级、分级保护等为主要目标的安全集成领域占据主导地位。而启明星辰的优势产品则是入

侵检测与入侵防御产品、安全管理平台、统一威胁管理等。美亚柏科(300188)主要优势集中在电子数据取证和互联网内容安全搜索等方面。正准备上市的绿盟科技,则在入侵保护系统(IPS)、黑洞、网站安全检测服务等领域取得自己的市场地位。

此外,其他相对规模较小的企业,也大多有自己的优势竞争产品。比如成都翰东科技在物联网安全产品开发中,推出“标识”技术;中科慧创在主动防御方面也取得了自己的优势;网安科技的重点在公安及保密部门的安全产品;雨人科技重点产品在网吧安全管理方面;大东科技则在审计系统安全领域占有一定市场。

成都信息工程学院专家李飞认为,核心技术和行业背景优势就是信息安全企业发展的“根据地”,很多信息安全企业都是依托这些进行扩张和发展。这个行业的一个现状是,如果信息安全企业没有自己的核心技术,又没有一定行业背景,那么生存起来就会很困难。”他说。

尽管经过市场细分,一些信息安全企业大多找到了适合自身发展的产品或领域,但面对市场的诸多不确定因素,并不敢有丝毫放松,除不断巩固自己的已有市场外,也在不断拓展新的领域,做大做强自己的核心技术产品。

在信息安全市场新领域,云计算、泛在网、物联网、三网融合、移动互联网,以及WEB2.0等新技术应用,已经成为当今信息安全行业发展的另一个热点。

随着信息安全市场的进一步发展,在与国外大型信息安全企业竞争中,国内信息安全将面临新的考验。”网安科技副总经理陈岳认为,随着网络新技术的应用,信息安全企业或被引入新的竞争格局。

技术创新暗潮汹涌

如今的信息安全市场,尽管由于市场细分和差异化竞争格局的发展,大部分安全企业之间都能互相合作,市场表现相对平稳,但在技术创新与市场拓展中的竞争,依然暗潮汹涌。

陈岳告诉记者,信息安全市场未来竞争重点将会是新技术应用领域。因为这一领域,无论是国内企业还是国外企业,大家的差距并不是很大,这既是挑战,也是互相拉开差距的机会。”他说。

当前,资本市场对信息安全行业的推动,已加快行业整合的步伐。今年5月中旬,启明星辰完成对网御星云的收购,业内人士分析,启明星辰有望在今年市场规模上稳坐信息安全行业第一的宝座。而另一家上市公司卫士通,也曾在今年的经营目标中披

露,要积极寻找有利于公司价值链完整的并购机会。

据悉,利用在密码技术领域的核心优势,卫士通已率先切入云计算、移动互联网、物联网等新的IT安全市场,进行了有针对性的研究与投入,部分领域已取得重大进展。公开资料显示,卫士通已推出了基于云技术的安全储存产品,从云计算的平台、管控以及应用方面,搭建一个体系化的安全机制。下一步,将携手运营商、IT服务商共同酝酿面向企业及家庭用户大市场的相关产品。

对于企业的下一步发展,启明星辰表示,要加大核心技术研究力度,特别是要密切关注云计算安全、物联网安全、下一代移动互联网安全等新技术发展趋势,积极探索最佳切入点及业务模式。市场方面,今年将逐步扩大三级、四级市场的渗透,增强市场占有率。

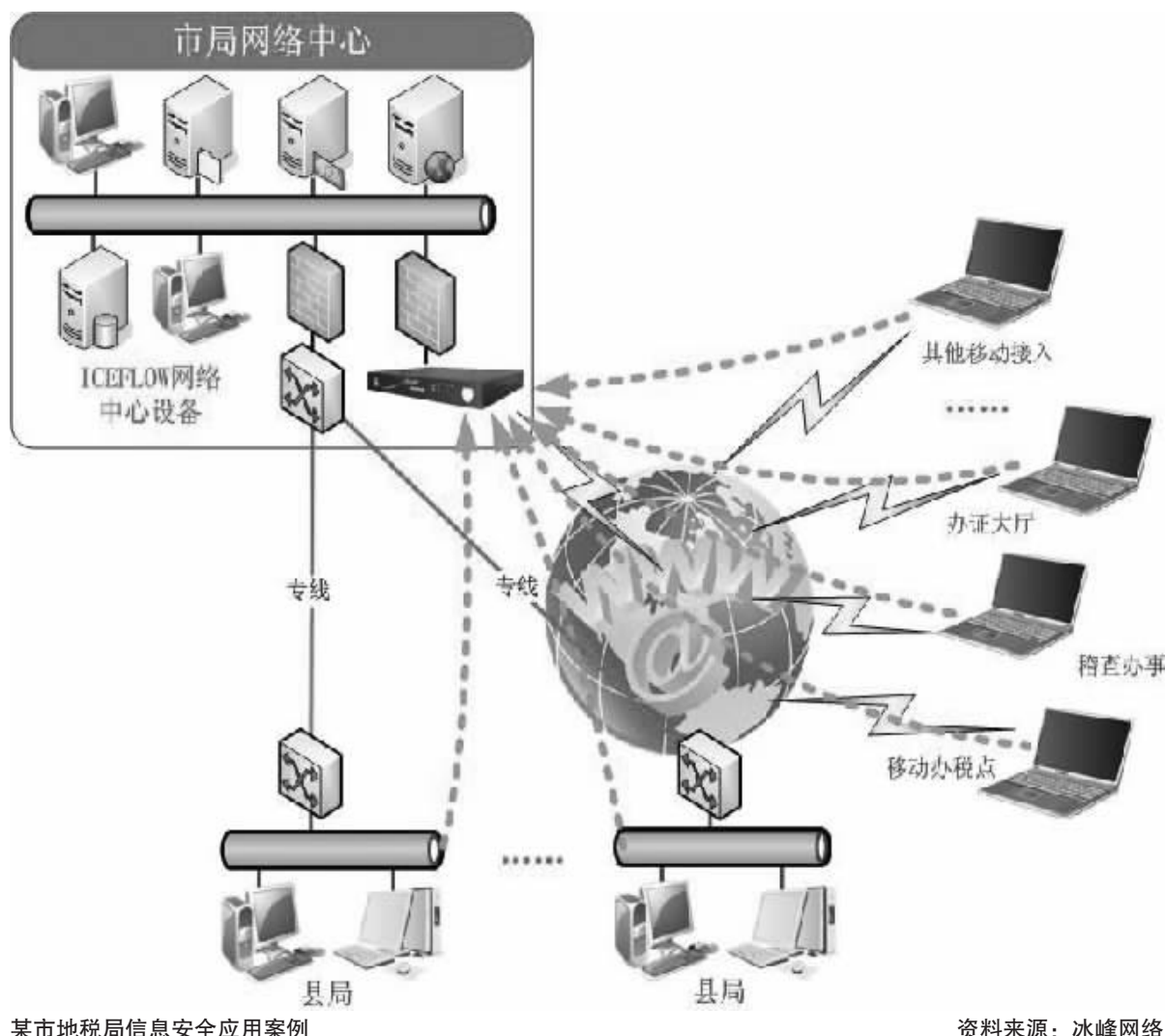
绿盟科技已确定专攻技术的战略目标,也加快了市场拓展,并在近十年的发展中,保持了年均50%左右的增长速度。据郝东林介绍,公司目前已在美国和日本设立分公司。我们的产品主要定位在高端领域,美国与日本分别代表了欧美与亚洲的高端市场,如果企业在这两个市场的竞争中能取得一席之地,就能体现我们产品在全球市场中的竞争力。”他说。

一些规模相对较小的企业,也瞄准了优势明显的新领域。据翰东科技透露,公司在物联网领域的产品研发已经取得重大进展。在市场扩张上,将逐步由区域性市场走向全国市场。而中科慧创也倡导技术主线,表示要做强自己的主动防御市场。

此外,2007年,华为与赛门铁克合作组建的合资公司华为赛门铁克成立。目前,华为赛门铁克已在全球七个区域市场进行布局,包括中国及亚太地区、独联体国家、欧洲、拉丁美洲、北美洲、中东和南非以及南非。在云安全领域,建立了先进的云安全架构,并在全球有多个攻防实验室。

现阶段的信息安全市场与曾经的啤酒市场有几分相似,随着竞争的加剧,行业的整合将会加快,这是信息安全行业发展的一个趋势。”陈岳表示,由于本身市场规模较小,信息安全行业目前还没有真正的龙头企业,但随着市场的进一步扩大,在竞争与优化的过程中,行业内一些有潜力的企业将会脱颖而出。

那么,谁会成为数年后信息安全行业的领军企业呢?陈岳更看好注重市场和品牌建设的企业。“这要看企业的发展是不是真正尊重市场,有没有资金和技术实力,还有就是企业本身的品牌和文化建设优势。”他说。



某市地税局信息安全应用案例

资料来源:冰峰网络