

阿里新战略：要做管理软件模块

记者 罗添

商报讯（记者 罗添）昨日，马云阿里巴巴旗下阿里软件新战略曝光。据阿里巴巴软件总裁王涛透露，阿里软件正联合 20 余家独立软件供应商为用户提供管理软件模块。获得收入后阿里软件将和这些独立软件厂商分成。

“这意味着，阿里软件的战略更像软件行业的渠道商，而非独立软件供应商。它提供的是个平台，软件厂商可是上来做生意的。”互联网分析师秦川对记者表示。

实际上，王涛亦对记者强调：“有些东西我们不懂，但我们要把懂管理的人都聚在一起。”这 20 家独立软件供应商正是阿里软件招聚的对象。

不过王涛否认阿里软件会成为传统的软件渠道。王涛强调：“传统软件渠道，是你想卖什么软件都可以。但是阿里软件是 SaaS（在线软件）供应商，和我们合作的独立软件供应商都会遵循阿里软件制定的开发标准进行开发。所以阿里软件并非是个‘筐’，而是一个提供标准化管理模块的软件供应商。”

目前，阿里软件提倡的“在线管理软件”的概念在业内非常火爆。这种不需要先期投入的，“按需收费”的管理软件营销模式，对于中小企业、特别是网商具有强大的吸引力。包括传统的管理软件厂商用友、金蝶都进入了这一领域。不过阿里软件挟阿里巴巴和淘宝的庞大网商用户群之利，仅用一年时间就在这一领域获得了 63.7% 用户数，让中国老牌的管理软件供应商侧目。

阿里软件是马云在管理软件行业下的一着重棋，是其打造中国电子商务生态链的重要战略步骤。在去年年底集团人事大轮岗中，阿里软件的领导班子是惟一没有变动的，可见阿里软件的重要程度。