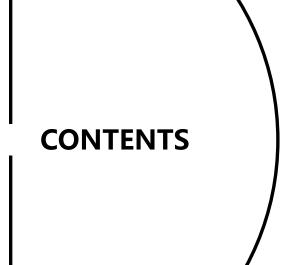




2018年中国第三方电子合同市场及 应用行业研究报告

2018年06月 June, 2018





- 01 研究概述
- 02 核心观点
- 03 第三方电子合同产业现状
- 04 典型行业实践现状
- 05 最佳实践案例
- 06 第三方电子合同趋势展望





研究概述





研究背景



意识提升

伴随国内商务环境的日 益成熟, 契约精神渐入人心, 口头承诺、简单协议、点击及 确认等方式逐渐被时代抛弃, "合同"的地位日益凸显。



让电子合同 有人用



技术革新

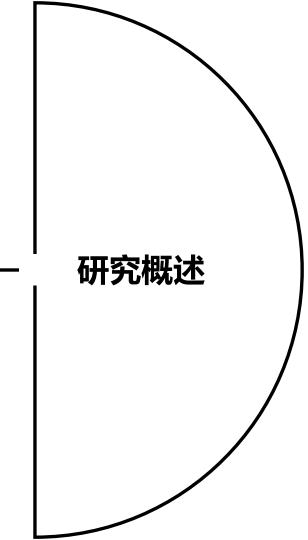
互联网为电子合同提供 了充足的应用环境, 云计算带 来了新的承载方式,区块链等 新技术也为产品/服务升级注 入了新的活力。



让电子合同 能够用

基于"意识提升"和"技术革新"的双重推动,辅以政策法规的日益完善和电子 签名技术的不断变革,电子合同,尤其是基于云端的第三方电子合同有着良好的发展 前景,并且现阶段,部分行业已经率先步入实践的进程。

为深度探究电子合同的市场概况及重点行业用户的实践现状,T研究出具本报告。







关于本报告

🞤 研究对象: 第三方电子合同企业用户

研究内容:产业现状及典型行业用户实践特征

作为《2017年第三方电子签名市场及用户研究报告》的延续,本报告的研究核心由 第三方电子签名延伸至第三方电子合同。报告率先展现了现阶段第三方电子合同的整体 产业现状,囊括市场现状、厂商现状和用户现状三部分。其次,从第三方电子合同的典 型应用行业入手,对该行业内的企业用户的实践现状(需求点、接触点、关注点、困难 点、担忧点)做出全方位研究。最后对整体产业发展做出趋势性判断。





研究方法

■ 定性研究: 10名业内专家深访 ■ 定量研究: 400+企业用户数据

重要说明

- 本报告数据截止至2018年5月;
- 在后继的研究过程中,T研究可能更新部分数据,如果市场没有重大变动,T研究将不再形成单独的报告来说明;
- 本报告中提及的"厂商",均为第三方电 子合同产品和服务供应商;
- 本报告的研究对象不包含政府及事业单位;
- 感谢e签宝、法大大、存证云、众签、信任度等在研究过程中的大力支持。

名词说明

■ 企业人员规模说明:

- Entry: 10人以下

- Min SMB: 10-50人

- Med SMB: 51-200人

■ 企业用户类型说明:

- 质疑型企业:不认可电子合同的企业

- 潜力型企业:有明确应用第三方电子合同计划的企业

■ 其他名词说明:

- 成长型企业: 人员规模在51-500人区间的企业

- Large SMB: 201-500人

- Enterprise: 501-2000人

- Large Enterprise: 2001人以上

- 成功应用型企业:

已经成功导入并使用第三方电子合同的企业

- 技术用户:企业用户中负责后台系统配置的IT技术人员



02 The Second Unit

核心观点





现阶段第三方电子合同虽然正起步,但已呈高速发展态势

● 第三方电子合同正处于起步发展阶段

- 2017年国内第三方电子合同市场规模依然较小,仅约为1.8亿人民币;
- 第三方电子合同作为一个全行业普适性的云端产品,目前的实际应用中主要依附于互联网相关场景,并没有渗透进全部合同签约场景;
- 据市场公开资料整理,现阶段国内提供第三方电子合同产品/服务的厂商数量仍然较少,包含老牌及新兴厂商在内仅50余家。

● 整体市场已经呈现高速发展的态势

- 国内第三方电子合同的市场规模高速攀升,年复合增长率连续多年高于130%;
- 指纹识别、人脸识别、手机盾、区块链等新技术、新概念的引入,有力推动了第三方电子合同向更安全、更高效、更智能发展;
- 第三方电子合同的成功应用型企业为该市场的持续发展提供了充足的动力。
 - 地域层面,成功应用型企业主要分布于东部沿海发达地区,对于新技术的接受程度高且具备持续投入的能力;
 - 企业规模层面,成长型企业 (81.8%) 成为当前第三方电子合同的主要用户群;
 - 行业层面,现阶段国民经济支柱之一的金融业和高速发展的电子商务行业已成为国内第三方子合同最核心的应用领域。



111

不同类型企业的多种质疑与担忧,已成为第三方电子合同高速发展中的阻碍

- 质疑型企业: 是否存在信息泄露的安全隐患
 - 针对对第三方电子合同抱有怀疑且还没有应用的质疑型企业,其担忧点主要集中在个人/企业信息泄露(43.8%)和合同信息泄露(36.3%)两方面的安全隐患;
- 潜力型企业: CA认证过程是否合规
 - 潜力型企业已经有了明确的应用第三方电子合同的计划,但仍然担忧CA机构的审查能力(47.1%)和密钥的监管权限(41.2%);
- 成功应用型企业的质疑:签订、存储过程中是否会持续存在泄漏、篡改的问题
 - 现阶段,高达94.1%的成功应用型企业依然对第三方电子合同抱有质疑与担忧;并且36.3%的企业用户对签订、存储过程中的信息泄露、篡改的隐患抱有担忧和质疑,这也成为成功应用型企业最为集中的担忧点。



W

在高速发展且质疑不断的环境中,持续性、多方位的进行用户培育依然是重中之重

- 面对企业市场: 如何对大型企业进行持续的概念推广和理念植入, 已成为厂商培育市场时面临的重要问题
 - 基于大型企业在产业链中的主导及标杆作用,从上而下辐射产业链中的其他企业,已成为众多厂商市场拓展的重要策略,但现阶段大型企业的需求并没有完全打开,仅有9.6%的企业用户集中于大型企业,其中2000人以上的Large Enterprise仅占比1.3%。
- 面对个人市场:持续提升消费者的认知和接受程度,夯实C端客户基础将成为厂商巩固现有场景,拓展潜力场景的重要举措
 - 现阶段国内第三方电子合同主要的应用领域,例如P2P、消费贷、保险、房屋租赁等,均是基于互联网从TO C场景切入,并且合同签约数量庞大。因此对C端个人消费者的教育,提升个人消费者对电子合同的认知和接受程度,实现电子合同大众化是保证该类型领域持续、拓展应用第三方电子合同的基础。
- 面对行业市场: 第三方电子合同已经在金融、电商等行业有了场景化的应用, 但仍不能忽视对他们的持续培育
 - **金融行业**:金融机构用户已经将第三方电子合同应用于借贷、理财、保单等细分场景,但在实际应用过程中,超过20%的用户遇到了培训服务 (产品/服务能力培训、产品操作培训等)效果不佳的困境;
 - **电子商务行业**: 当前电子商务业务中的交易合同、入驻合同等场景下已经有了第三方电子合同的渗透,但是高达50%的电商企业用户在电子合同的基础能力方面存在担忧,例如防信息泄露和篡改的能力等,反映出厂商缺乏对他们的持续培育,用户的认知水平提升有限。

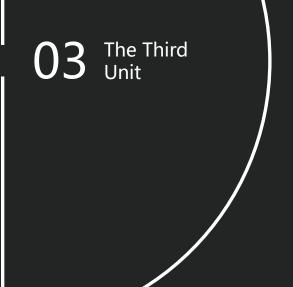




第三方电子合同未来市场的拓展,厂商绝不能只靠单打独斗,与其他机构合作可实现共赢

- 宣传通道:基于用户的实践行为变化,厂商与具备行业深度的第三方信息咨询机构合作可进一步提升用户培育的效果
 - 7.3%的成功应用型企业将第三方信息咨询机构视为最重要的信息通道,而潜力型企业对该信息通道的重视程度有了明显的提升,达到17.6%的企业着重通过第三方信息咨询机构获取电子合同的相关信息。
- 销售渠道:与系统集成商及软件开发商的合作将有力助推厂商开拓新兴市场
 - 借鉴国外的优秀成功实践,Docusign作为业内的独角兽级企业,在销售渠道层面构建了多方合作体系,其中既有Google, Microsoft, Oracle, Salesforce、SAP等全球型科技企业,也囊括了系统集成商、ISV和分销/经销商等合作伙伴;
 - 针对国内企业用户对采购渠道的选择,成功应用型企业中仅有12.6%的用户选择通过系统集成商(含软件开发商)导入第三方电子合同,而潜力型企业中这一比例提升至23.5%。





第三方电子合同产业现状



电子合同已成为新时代契约活动的承载者

中 《周礼》…

中外的诸多古代法典中便有对<mark>契约活动</mark> 的记载,合同的雏形也就此形成

外

《汉谟拉比法典》...

"电子合同"诞生

初期形态为通过电子数据交换方式 (EDI) 签订

20世纪60年代末

"电子签名+电子合同"时代

多国/组织颁布电子签名相关法案,标志着以"电子签名"为技术及法律基础的电子合同时代到来

2000年

2005年

《中华人民共和国电子签名法》正式颁布实施

国内厂商对第三方电子合同的定义:

2000年

所谓"电子合同",指的是双方或多方 当事人之间通过电子信息网络以电子的形式 达成的设立、变更、终止财产性民事权利义 务关系的协议。电子合同的主要法律依据是 《中华人民共和国合同法》、《中华人民共 和国电子签名法》等。所谓的"第三方"指 的是独立于合同签约双方或多方当事人的个 人或实体。"第三方电子合同"通常指的是 在技术中立的第三方平台上签订电子合同。



第三方电子合同平台,是指提供电子签名 及电子合同技术的第三方独立服务商。可靠电 子签名作为电子合同的关键要素,其需依法保证签署主体的真实性、文件不被篡改以及签署 时间精确记录,而电子合同,则为法律认可的 以数据电文作为合同书面形式的合法载体。第 三方电子合同平台一般提供的服务模块含:个 人/企业实名审核认证、电子合同文件签署、 电子数据存证、出证服务等。

"第三方电子合同"产生并迅速发展

第三方电子合同定义:

以电子签名为法律及底层技术基础、云计算为交付及服务技术基础、互联网为场景基础,通过公众平台网站、API/SDK等方式提供电子签名、电子合同产品及相关配套服务的云端电子合同平台。

身份认证

■) CA证书颁发

- じ 时间戳
- 合同管理(合同模板、合同订立、合同流转、合同存储、合同检索等)
- 法律服务(公证、司法鉴定、诉讼、网络仲裁等)

② ...



第三方电子合同正处于高速发展的起步阶段

>> 当前国内第三方电子合同市场仍处于发展的起步阶段

- 经过数年的发展,第三方电子合同作为能够普适全行业任何签约场景的云端产品/服务, 当前的实践仍然带有局限性:主要依附于互联网相关场景,并没有全面渗透到所有合同签 约场景中。
- 目前国内第三方电子合同厂商数量有限,并且在面对干亿级规模的需求市场时,仅有少数 几家厂商在资本的持续注资下有实力去拓展未知市场。

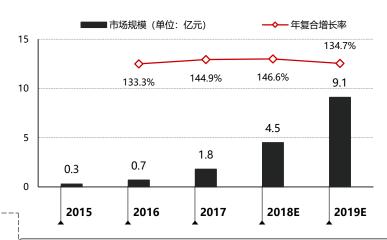
(在起步阶段已经呈现出高速增长的态势

- **行业层面**:第三方电子合同已经在多个极具发展活力的行业中找到了典型场景作为突破口。 率先从国民经济支柱型行业之一的金融业切入,并且已经由互联网金融向传统金融机构拓展,另外在电子商务、互联网服务、房地产、交通运输等行业中也逐渐加速了实践的步伐。
- **领域层面**: "人力资源"作为每个企业必需的基础型业务,现阶段已经展开了第三方电子合同的应用。这种基础型业务的应用,有力的推动了第三方电子合同在企业用户量上的拓张和企业内部其他业务上的应用延展。

面对高速增长的态势,需要注意的是,用户培育仍然是当前的基础性工作

- **厂商**: 在厂商数量有限、用户认知水平不足的境况下,第三方电子合同厂商需要积极通过 各种渠道、联合多方机构进行市场宣传教育,例如线下研讨活动、垂直行业峰会、研究报 告、参与制定目标行业实践规则等。
- **资本**: 当前起步阶段国内第三方电子合同市场极度不饱和,市场红利暂时没有显现。对于 资方而言目前应继续以夯实行业地基为主,为市场拓展、用户培育提供持续的资金支持。

第三方电子合同市场规模及年复合增长率



实践者的印证

绿城拥有100多家成员企业,以旗下**绿城物业**为例,其业务目前覆盖全国24个省,120余个城市,员工众多。公司与员工之间包括**劳动合同,保密协议,竞业协议**等 符署需求体量庞大,涉及异地符署,更面临时间周期长,效率低的问题。

导入e签宝提供的第三方电子合同后,绿城物业在签约效率、安全性等方面实现了显著的提升: (1) 在线秒签,快速入职; (2) 身份认证,严防虚假; (3) 云端加密,真实有效; (4) 司法出证,纠纷有保障。

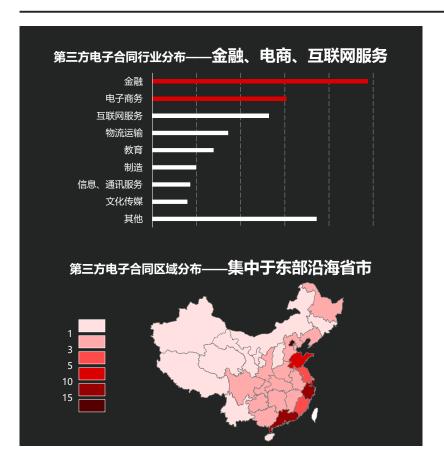


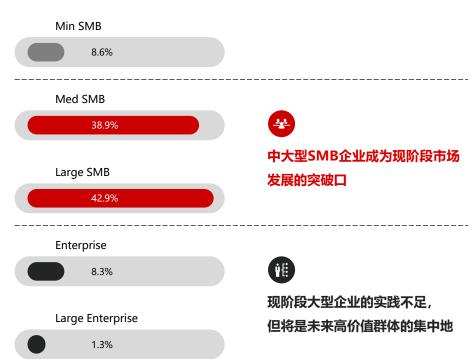
第三方电子合同厂商格局(部分):新老势力并存,开始呈现分化的态势





成长型企业成为起步阶段的核心用户群,而大型企业承载着未来的希望





第三方电子合同人员规模分布——成长型企业成为核心用户群



质疑型企业担忧信息泄露,潜力型企业则焦虑CA认证的合规性

质疑型企业的担忧 (TOP5)

信息泄露的安全隐患 个人/企业信息是否会泄露? 合同信息是否会泄露? 33.8% 签约对方是否认同电子合同? 能否保证是本人签署? 电子合同是否具备法律效力?

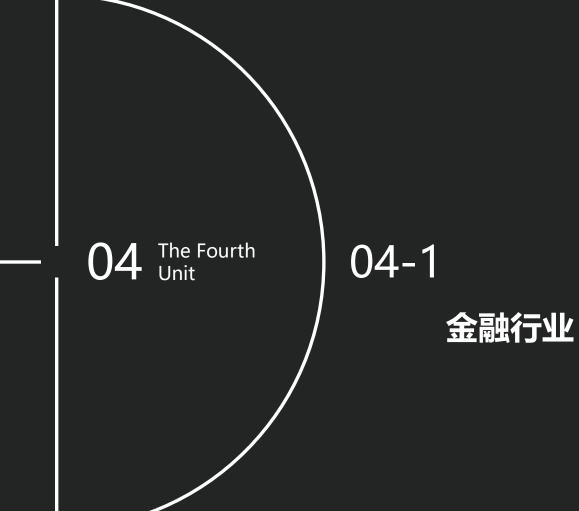






典型行业实践现状







政策的指引为金融行业带来了先发优势

金融机构应用第三方电子合同的核心原因——政策引导

国家政策的合规性要求推动应用

43.8%

因第三方电子合同在效率提升、成本节约、安全性等方面的优势而导入

互联网相关业务中, 高频次的合同签署行为推动使用

上级领导在碎片化场景下签署、审批合同的需求推动

互联网环境逐渐成熟, 交易闭环日趋完善, 需要电子合同填补其中一环

初期导入成本在可接收预算范围内, 仅作为一次尝试导入

实践者的印证

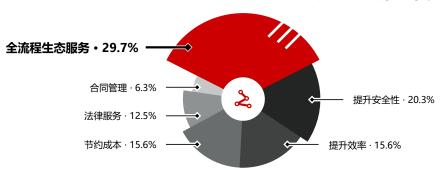
2016年,针对互联网金融P2P领域,国家连续发布了**多项监管政策**,2017年更被誉为互联网金融监管落实元年,整个行业面临着深度洗牌。

在该背景下,面对政策的合规性要求,厦门多家P2P平台集体引入存证云电子合同,打造合法、合规的互联网P2P金融交易平台。

- 电子合同的两个重要部分: "电子签名"和 "合同",均受到国家政策及法律的规范和指引(赋予电子签名法律效力,规范合同制定规则等),因此第三方电子合同成为与国家法律及政策最为密切相关的云端产品/服务之一。
- 针对金融机构对第三方电子合同的应用,政策的指引主要涵盖两方面: (1) **国家政策**对互联网 金融 (P2P、消费贷等) 和传统金融机构互联网业务的**合规性要求**: 电子合同成为理财、贷款等 业务的必要一环; (2) **政策倡导下**,传统金融机构对云计算等**新技术的实践应用**。
- 综上,在第三方电子合同市场的现阶段,政策的引领帮助金融机构确立了先发优势,也极大的促进了他们对电子签名及电子合同的认知,他们对第三方电子合同的核心需求也更过的聚集在认证、签约、法律等全流程服务。

金融机构对第三方电子合同的核心需求——全流程生态服务居多

数据来源: T数据, 2018/05

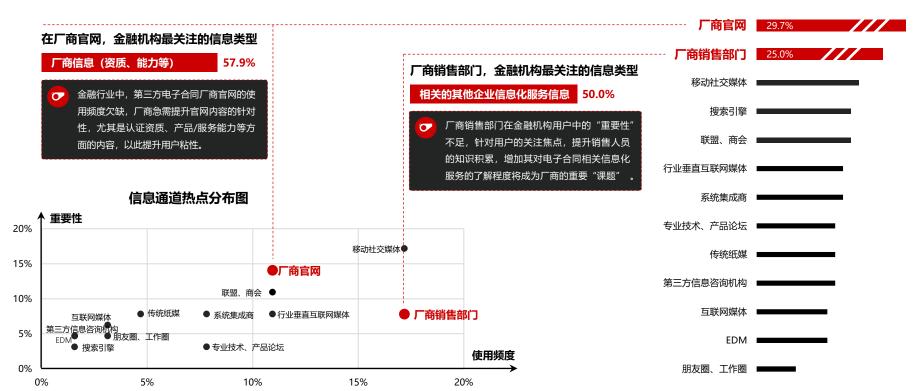


注:全流程生态服务指从前期CA认证到中期合同签订、流转、存储再到后期司法鉴定、公正、仲裁等服务



厂商直属的官网及销售部门已成为金融用户获取信息的重要通道

金融机构获取第三方电子合同信息时接触过的通道





服务能够更快速的铺开市场,提升用户数量。

行业化案例及解决方案是金融用户选型时的首要关注点

金融机构选型第三方电子合同时的关注点(TOP10)

29.7% 行业内标杆企业的成功实践案例 核心关注点: 行业化 III26.6% 行业化解决方案 国家认证资质及证书 0 在面对金融行业多个细分领域时, 第三方电子 配套法律服务 合同厂商针对性的提供了差异化解决方案, 但现阶 段该类型解决方案的核心应用点**聚焦于对签约** 合作的CA认证机构 流程的行业个性化配置,工具级属性比较 产品成本 突出。 然而,该类型行业化解决方案的推出有利于在 厂商品牌的影响力 起步阶段降低厂商与用户的沟通成本,帮助用户 在短时间内最大化的认知、了解和接受第三方电子 安全能力 合同,**提升用户的安全感和粘性,**保证产品/

数据来源: T数据, 2018/05

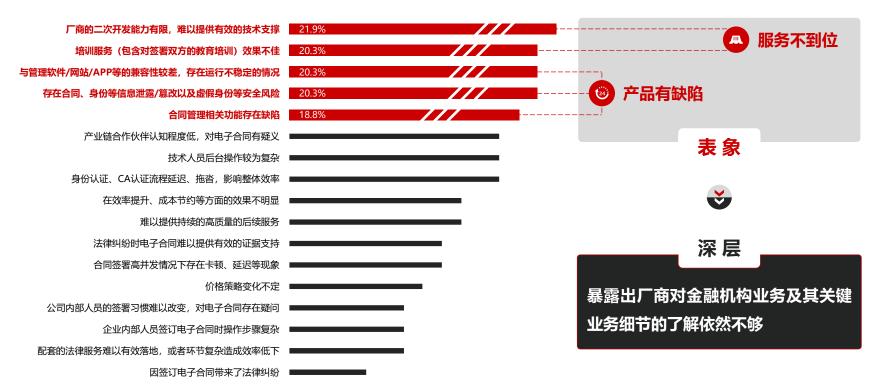
合同管理相关功能

接口开放性



二次开发、培训服务、产品完善度成为金融用户实践中的痛点所在

金融机构用户应用第三方电子合同时遇到的主要困难





金融用户仍然对CA机构的合规性和厂商的持续经营能力心存顾虑

CA认证机构的审查过程是否严格?是否存在虚假身份持有CA证书的隐患?

金融行业企业用户对第三方电子合同仍然存在的担忧

CA机构的合规性		O WATER SHOP TO THE PARTY IN TH
电子合同厂商的持续运营能力	32.8%	第三方电子合同厂商未来的经营状况如何?能否持续提供、迭代产品/服务?
		在整体流程中,企业信息/个人信息是否存在泄漏风险?
■ 第三方电子合同企业用户与CA机构并无直接性接触,而金融机构用户对CA机构的合规性,尤其是		私钥和公钥的管理是否符合规定?是否安全?
对认证过程中的合规操作表示担忧,体现出该部分用户对第三方电子合同的 认知水平的提升 。		签、存过程中是否存在合同信息泄露、篡改、虚假条款等安全隐患?
■ 虽然现阶段第三方电子合同在金融机构内的实践 依然不成熟,但企业用户对厂商持续应用能力的		是否会发生非签署着本人持CA证书签署电子合同的情况?
关注侧面体现出该部分用户对 长期应用、拓 展应用 第三方电子合同表现出了 期望 。		电子合同在司法举证环节是否可以作为有效证据?
		没有担忧





04-2

电子商务行业



现阶段,电商用户仍在尝试摸索第三方电子合同的应用之道

电子商务行业应用第三方电子合同的核心原因——尝试+填补

初期导入成本在可接收预算范围内,仅作为一次尝试导入

41.3%

互联网环境逐渐成熟,交易闭环日趋完善,需电子合同填补其中一环 39.1%

业内标杆企业的成功实践推动,跟随部署

上级领导在碎片化场景下签署、审批合同的需求推动

因第三方电子合同在效率提升、成本节约、安全性等方面的优势而导入

基于企业内部互联网转型的需求,实现合同无纸化、线上化

互联网相关业务中, 高频次的合同签署行为推动使用

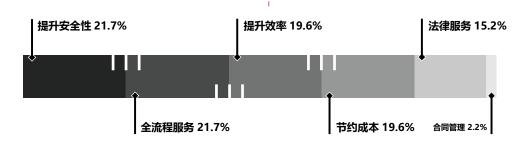
国家政策的合规性要求推动应用

产业链中的合作伙伴推动使用

其他企业的推荐

- 电子商务作为现阶段国内发展迅速且日趋成熟的行业,在第三方电子合同的实践中依然处于 **摸索尝试阶段**。
 - **驱动力层面**:电子商务企业应用第三方电子合同显得较为"被动",实践的初衷集中于**尝试和跟随**,同时也包括基于互联网交易闭环完善的**被动导入**,企业并没有有效掌握电子合同的能力和优势,对电子合同的认知水平存在不足。
 - **需求层面**: 电子商务行业发展日趋成熟,各企业的商业模式和玩法也趋于同质化,但对 第三方电子合同的**需求却十分分散**,并没有形成一个统一的明确的核心需求点,企 业依然处于**摸索尝试**的阶段。

针对第三方电子合同,电子商务行业内暂时没有形成特别突出的核心需求

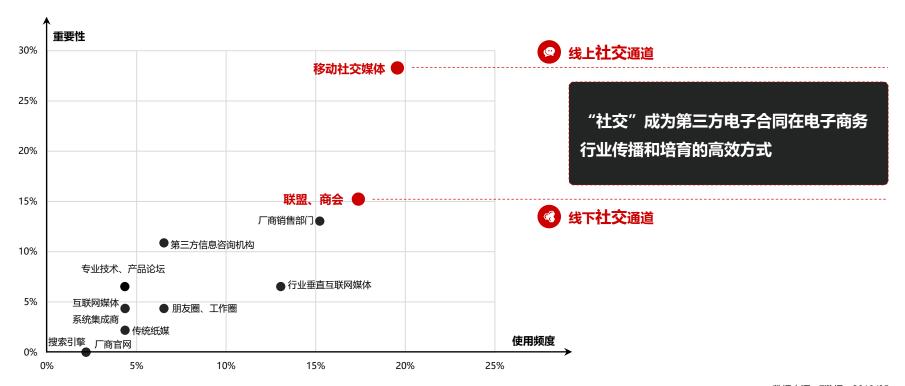


注:全流程生态服务指从前期CA认证到中期合同签订、流转、存储再到后期司法鉴定、公正、仲裁等服务



电商用户侧重通过"社交"获取第三方电子合同相关信息

电子商务行业内第三方电子合同信息通道热点分布图





保障线上交易过程的稳定、安全是电商用户选型时的"初心"

电子商务企业选型第三方电子合同时的关注点 (TOP10)

第一关注点: 负载能力

 电子合同在电子商务行业中的应用依附于交易订单的形成,而电商企业会经常面临 订单高并发的局面,因此对于企业而言,优质的负载能力有助于保障交易流程 (包括合同订立)在订单高并发时期顺利完成,这也成为企业用户选型时的核心关注点。

第二关注点: 厂商的资质及运营能力

作为电子商务行业中应用电子合同最为集中领域,B2B电子商务已经从1.0信息撮合时代迈入2.0线上交易时代。随着技术发展和网络环境的成熟,越来越多的大宗商品交易选择线上完成交易,合同作为其中重要一环,安全性和规范性自然成为企业用户的重要关注点,而国家的认证资质及企业的运营能力则成为企业衡量安全性和规范性的重要标准。



实践者的印证

阿里巴巴1688作为国内领先的企业贸易电子商务平台,已经引入了第三方电子合同服务。1688大企业采购业务产品负责人曾表示:"引入法大大电子合同,是希望借助这一工具**提升平台用户的业务效率、保障交易各方的合法权益**,解除传统B2B采购转战'新采购'的后顾之忧。"



技术用户应用体验较差已成为电商用户应用第三方电子合同的痛点

电子商务企业应用第三方电子合同时遇到的困难

公司内部人员的签署习惯难以改变,对电子合同存在疑问 产业链合作伙伴认知程度低,对电子合同有疑义 因签订电子合同带来了法律纠纷 法律纠纷时电子合同难以提供有效的证据支持 与管理软件/网站/APP等的兼容性较差,存在运行不稳定的情况 在效率提升、成本节约等方面的效果不明显 IT技术人员后台操作较为复杂 32.6% 企业内部人员签订电子合同时操作步骤复杂 身份认证、CA认证流程延迟、拖沓,影响整体效率 合同管理相关功能存在缺陷 配套的法律服务难以有效落地,或者环节复杂造成效率低下 合同签署高并发情况下存在卡顿、延迟等现象 存在合同、身份等信息泄露/篡改以及虚假身份等安全风险 厂商的二次开发能力有限,难以提供有效的技术支撑 培训服务(包含对签署双方的教育培训)效果不佳 难以提供持续的高质量的后续服务 价格策略变化不定





电商用户担忧电子合同"签"、"存"过程中存在信息泄露、篡改等隐患

电子商务企业用户对第三方电子合同仍然存在的担忧

"签"、"存"过程中是否存在合同信息泄露、篡改、虚假条款等安全隐患? T 第三方电子合同厂商未来的经营状况如何?能否持续提供、迭代产品/服务? 人称T客认为: "签"、"存"过程中 CA认证机构的审查过程是否严格?是否会存在虚假身份持有CA证书的隐患? 的安全保障是第三方电子合 同的基础能力之一, 但依然 有大量的成功应用型企业对 电子合同在司法举证环节是否可以作为有效证据? 这方面存在疑虑,反映出厂 商对电子商务用户的持续性 教育不足,用户对电子合同 是否会发生非签署着本人持CA证书签署电子合同的情况? 的认知仍停留在初级水平。 私钥和公钥的管理是否符合规定? 是否安全? 在整体流程中,企业信息/个人信息是否存在泄漏风险? 没有担忧



05 The Fifth Unit

最佳实践案例

注: 以下案例顺序不分先后



Si

企业用户: 海康威视 (杭州海康威视数字技术股份有限公司)



企业用户介绍

海康威视是以视频为核心的物联网解决方案提供商,面向全球提供综合安防、智慧业务与大数据服务。海康威视拥有视音频编解码、视频图像处理、视音频数据存储等核心技术,及云计算、大数据、深度学习等前瞻技术,针对公安、交通、司法、文教卫、金融、能源和智能楼宇等众多行业提供专业的细分产品、IVM智能可视化管理解决方案和大数据服务。

🥟 第三方电子合同品牌: e签宝

用户需求痛点

1. 线下签署, 身份核实难; 2. 纸质合同, 管理成本高;

3. 假冒代签,交易风险高; 4. 流程中断,交易效率低;

5. 后期纠纷, 取证难度大; 6. 合同快递, 物流成本高。

\$

应用实践流程

传统签署流程



e签宝在线签署流程



应用后的效果

- 1. 合同处理和存档管理的流程精简,数字化办公便捷高效;
- 2. 人力和时间成本降低,物流成本大大减少,效率显著提高。



厂商介绍: e签宝

厂商介绍

e签宝致力于为客户提供从电子签名到文档归档管理,从存证保全到司法出证等完整电子签名全生态服务,大大提升了文件签署效率,节约文件流转成本;实现文书电子化,提升文件管理效率,完善的证据存取服务和后续司法服务让企业没有后顾之忧。合作伙伴包括阿里巴巴、百度、海康威视、大华股份、顶新集团等顶级企业。应用场景涵盖金融、互联网+、供应链合同、版权保护、电子政务、工商注册等。截至2018年5月,拥有52项著作权、16项发明专利,承担2项国家级课题项目。



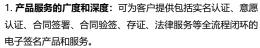
¯商LOGO



优势分析



产品优势



- 2. **资质齐全,安全可靠**: 国家密标委首批成员单位,参与制定 多项国家和地方行业标准; 并获得公安部、国密局、法院、仲 裁委、公证处等部门最齐全的专业资质认可和信用背书。
- 3. **应用场景丰富**:已经开发了包括大型企业供应链管理、劳动 合同、电子公文等众多业务场景。
- 4. **灵活部署**:公有云、私有云、混合云多种业内最灵活丰富的系统部署方案,同时推出SaaS化的开放平台服务,以API的方式提供接入便捷、功能强大的电子合同开放服务。
- 5. **贴身的服务能力**: 全国设有20多个分支机构,同时配有专业目经验丰富的客户成功团队。



き ポ 仕 払

- 1. e签宝掌握成熟的原文沙箱保护技术、数字水印技术、国密算法、国产版式文件、区块链-去中心化的证据保全等核心技术;
- 2. 目前唯一支持国内自主研发SM2国密算法的互联网签名平台, 也是业内唯一具有《商用密码产品型号证书》等三证齐全的第三方电子签名平台;
- 3. 率先引入区块链-去中心化的证据保全,确保用户的电子证据有效性和安全性。



渠道优势

- 1. e签宝已经与阿里云、用友云、腾讯云、钉钉等建立了战略合作关系, 在平台引入第三方电子合同服务;
- 2. e签宝目前团队超300人,并且在全国设立了20多个办事机构,电子签 名业务已覆盖全国绝大部分地区。





3

企业用户: 日日进 (爱日进 (厦门) 信息技术有限公司)





企业用户介绍

日日进平台隶属于日日金科技(厦门)有限公司的全资子公司——爱日进(厦门)信息技术有限公司。日日进平台专注互联网+金融模式优化供应链,并基于真实交易为广大投资者提供安全可靠、低门槛高收益的投资渠道,为供应链上下游企业提供灵活高效的直接融资支持,是国内领先的基于先进互联网技术和严格风控管理体系的网络借贷信息中介平台。





用户需求痛点

- 积极响应互联网金融合规政策需要,所有互联网金融业务均需接入电子合同存证;
- 2. 需要在有效保护用户数据隐私的条件下实现合同存证;
- 3. 为确保电子合同法律证明效力及后续便捷出证,需要由司法鉴定权威资质机构提供合法可信的合同存证、便捷出证服务。



应用实践流程



应用后的效果

- 1. 合同存证符合互联网金融合规备案的相关要求;
- 2. 在确保用户数据隐私的情况下实现了合法、有效的合同保全存证;
- 3. 线上签订的电子合同均进行了合同存证,有力解决了防止合同被篡改、灭失等问题;
- 4. 直接与司法鉴定中心对接, 在线出证, 有效提升了电子合同法律证明效力。





厂商介绍

电子数据存证云是由电子数据取证行业龙头企业美亚柏科(股票简称:美亚柏科,股票代码:300188)推出的集电子数据取证、存证、出证及电子签约为一体的综合服务平台,主要解决了当前电子数据保全过程中遇到的取证手段有限、证据效力不高以及传统出证不够便捷的问题。



一商LOGO





优势分析



产品优势

- 1. 集合同签约、存证、出证为一体,用户一点接入即可获得签约全链条服务;
- 2. 司法鉴定全程鉴证签约过程,有效提升合同证明效力;
- 3. 独有用户操作过程存证服务, 进而形成完整的证据链;
- 4. 免费提供电子数据存证函,能大幅降低后续出证成本。



服务优势

- 1. 全程在线操作,并无缝对接司法鉴定,在线即可申请出证,有效解决传统出证不够便捷问题;
- 合同证据可直推送仲裁、调解、法院等机构,最快20天内解决合同纠纷;
- 3.7*24小时在线服务,快速对接用户需求。



- 1. 参与电子数据2项国家标准、8项部级标准、3项企业标准制定工作;
- 2. 采用CA/PKI技术,有效保障了系统的网络信任、通信及数据存储安全;
- 3. 采用适用于大规模数据集应用的分布式数据架构,可承载的签章量达到日百万次;
- 4. 持有商用密码生产定点单位、等保三级、ISO20001等各类资质证书,为系统稳定、高效运行提供权威保障。



企业用户: 微软 (中国)





企业用户介绍

微软作为全球领先的软件、服务、设备和解决方案供应商,始终引领技术创新与变革。其产品与服务帮助企业从现代办公、企业应用、IT基础架构及资源、数据和人工智能等多个维度,提升生活和工作的便捷性及高效性。微软作为全球领先的IT服务平台,与数千家合作伙伴和供应商共建智能云生态。目前,微软在中国已经拥有超过17,000家合作伙伴。

第三方电子合同品牌:法大大

用户需求痛点

大量的业务合作伙伴每年都需要与微软签订项目合作协 议,合作伙伴分布地域广、合同数量庞大、签署周期长、签 约成本高。 \$

应用实践流程



应用后的效果

- 1. 使用电子合同取代传统纸质合同;
- 2. 签约方式转为线上签署;
- 3. 合同文件集中管理控制,随时随地访问;
- 4. 签约时间节省80%;
- 5. 签约成本降低76%;
- 6. 完善的电子存证及法律服务支持。





厂商介绍

法大大是国内领先的第三方电子合同平台,主要为金融、保险、第三方支付、旅游、房地产、汽车、医疗、物流、供应链、B2B、B2C线上交易平台、人力资源 管理等行业以及政府机构提供电子合同、电子文件签署及存证服务,同时整合提供司法鉴定和律师服务等增值服务。法大大的产品/服务已被阿里巴巴、微软(中国)、 百度、海尔、霍尼韦尔、支付宝、滴滴、美团、携程、人人车、小红书、拍拍贷、阳光保险、新东方、龙湖集团等众多知名平台和公司所采用。



「商LOGO





优势分析



产品优势

- 1. 多平台部署方式: 支持SaaS、开放API、多语言SDK、私 有部署、混合云部署等多种方式,适配不同企业应用需求;
- 2. **多入口签署渠道:** 可通过PC、H5、 APP、小程序、云之 家、钉钉、Office365等多种入口进行产品操作,满足不同 规模客户不同场景下的需求:
- 3. 极致高效稳定的签署体验: 秒级响应, 支持日均签署千万 份合同以上,可用性达99.99%以上;
- 4. 全生命周期服务支持: 提供对签署后的文件进行归档存储、 统计及提醒跟踪等全合同生命周期管理功能, 规避潜在的合 同管理风险,同时整合提供司法鉴定及律师服务等增值服务;
- 5. 高认可的法律有效性: 严格遵循国家电子签名法、合同法、 诉讼法规定,证据有效性已获法院、仲裁机构多次判例认可。



技术优势

- 1. 可靠私钥保护,完全由客户控制;
- 2. 多种金融级加密、传输技术,用户数据完全隔离;
- 3. 嵌入式SDK技术,确保原始文档安全无泄露;
- 4. 多云部署, 确保文件信息安全无丢失;
- 5. 分布式区块链存证技术,确保合同内容无篡改;
- 6. 同时支持RSA、SM2签名算法,实现国家版式标准OFD格式文件的签署



渠道优势

- 1. 与微软(中国)、SAP达成生态战略合作,成为他们在国内电子签名领域 的唯一战略合作伙伴;
- 2. 与阿里巴巴、金蝶、用友以及各大垂直行业顶尖生态伙伴展开合作,形成 了强大的渠道生态,通过产品赋能,实现联合市场的推广及拓展;
- 3. 与各渠道合作伙伴展开高频、多样的市场活动, 多渠道触达用户。

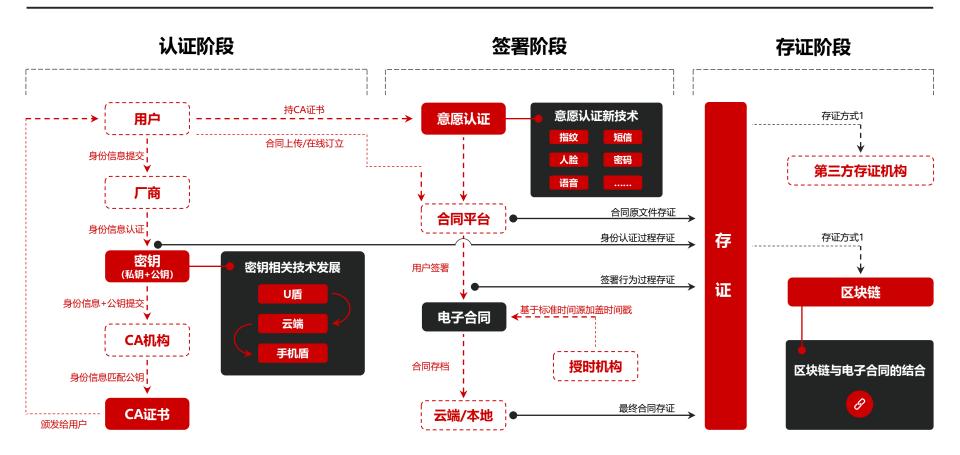




第三方电子合同趋势展望

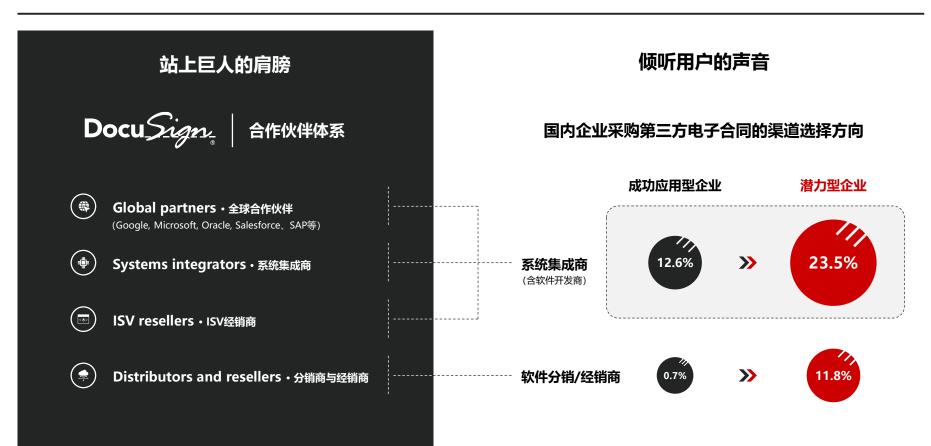


新技术推动第三方电子合同向更安全、更高效、更智能的方向发展





重视伙伴关系建设助推厂商拓展新兴市场





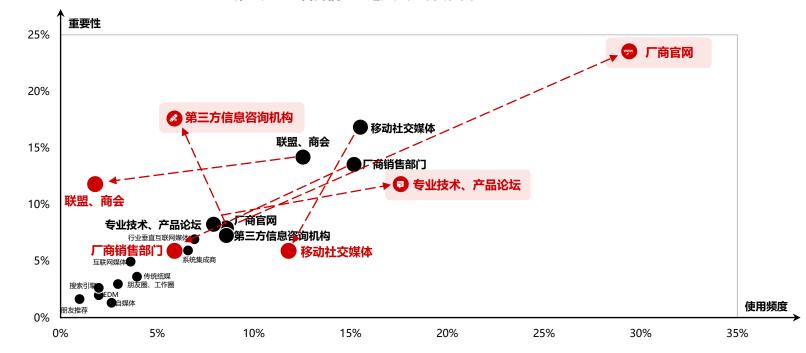
成功应用型企业

潜力型企业

下一阶段,厂商需重视在专业化信息通道上的内容投放

🥟 下一阶段市场培育的核心 —— 信息通道

第三方电子合同信息通道热点分布变化图

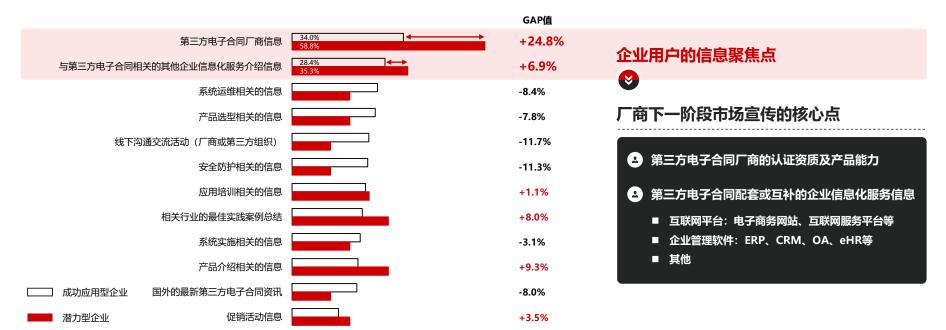




认证资质、产品能力及相关的服务信息应成为持续性的内容推广重点

🥟 下一阶段市场培育的核心 —— 宣传内容

针对第三方电子合同,企业关注的信息类型



注: (1) GAP值 = 潜力型企业数据 - 成功应用型企业数据

2)"企业用户的信息聚焦点"需满足三个条件:a. 成功应用型企业关注的信息类型T03; b.潜力型企业关注的信息类型T0P3; c.GAP值为正



第三方电子合同产业专家观点



金宏洲

e签宝创始人&CEO

16年电子签名从业经验

前言:

作为第三方电子合同的法律及技术基础,第三方电子签名的发展趋势将为第三方电子合同带来基础性的指引。

- 第三方电子签名现阶段仍处于关键的市场教育期,在多方因素推动下,行业 认知度势必会不断提高

考虑到企业全流程数字化办公的需求不断加深,第三方电子签名将会进入到越来越多的应用场景中, 长尾用户也能够从电子签名的降本增效中受益。

- 🛩 双重用户拓展机制互补,助推电子签名大众化
 - 一旦C端用户开始大规模接受电子签名的模式,将会出现一条自下而上的路径与现有的上至下的链式传导机制形成互补,即通过C端用户反向倒逼B端企业客户的使用。在这样的正反馈机制下,第三方电子签名服务将加速走向大众化、普及化。预计2018年,将是电子签名大众化爆发的元年。
- 🔛 一站式生态服务平台

电子签名行业的未来,是从签名到证明的一站式证据服务,但目前的模式仍处在探索时期。

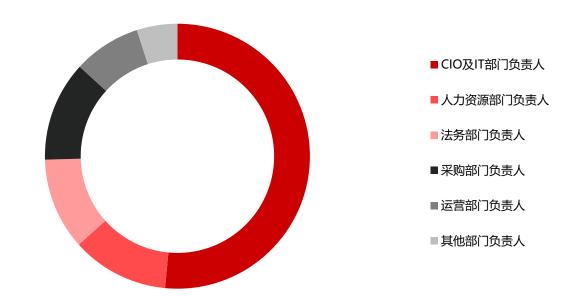


A Appendix

附录

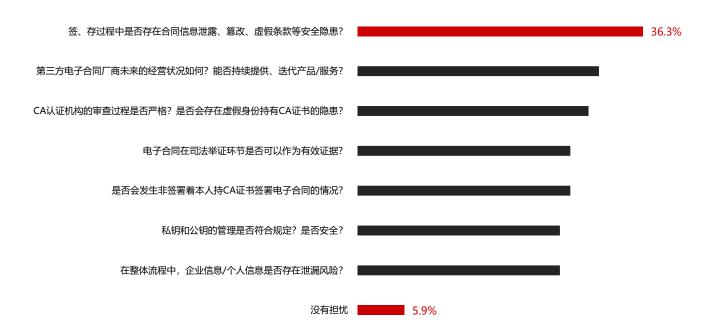


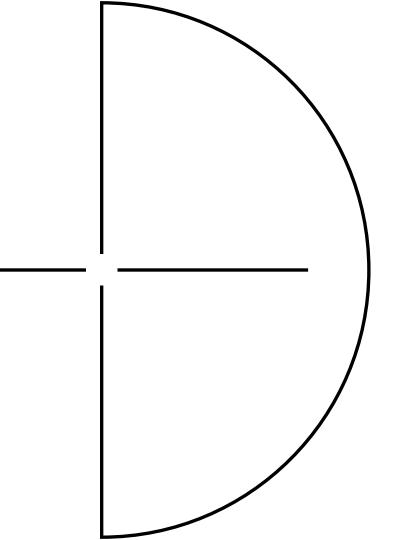
被调研人员职位





成功应用型企业对第三方电子合同的担忧







Thank You

企业服务数据专家

DATA EXPERT OF ENTERPRISE SERVICE



"人称T客"(曾用名"T客汇")以"专业的企业数据服务"为宗旨,于2012年成立了国内第一家研究型媒体,旗下包含"T媒体"、"T研究"、"T数据"三大业务。专注于企业级IT信息化服务,现已成为各大IT垂直媒体、研究机构、企事业单位信赖的数据引用源。

"人称T客" 先后为中国信息通信研究院 (国家工业和信息化部电信研究院)、中国移 动、阿里、AWS、华为等提供数据研究和决策 参考服务。

2014年"人称T客"受邀成为中国信息通信研究院移动信息化外聘专家团队。

我们做,我们有

"T媒体"致力于传播企业级最前沿的信息 化服务动态,为业内人士提供丰富的产业资讯、 专家观点、高层访谈、行业数据等内容服务。

"T研究"每年发布企业级信息化相关研究 报告、数据分析成果上百份,面向企业级IT信息化市场提供全生命周期(包括市场竞争分析、品牌策略研究、销售与市场份额监控等)的数据、调研、咨询服务。

"T数据"基于开放的平台,可迅速获取各区域、各行业以及各种类型的IT信息化产品在企业用户端的实践情况,为机构提供更敏捷、更灵活的数据决策参考服务。

报告官方发布平台:

"人称T客" 微信公众号及官网

(1) 微信公众号:



(2) 官网:

www.tikehui.com www.cniteyes.com



VIP服务: 18600161217

我们是

联系我们