

兼顾国家战略和个体安全，促进信息产业正常健康发展

我国即将建立网络安全审查制度



5月22日，国家互联网信息办公室发布消息称，为维护国家网络安全、保障中国用户合法权益，我国即将推出网络安全审查制度。该项制度规定，关系国家安全和公共利益的系统使用的重要技术产品和服务，应通过网络安全审查。

我国为什么要出台网络安全审查制度？审查将以何种方式进行？审查将对老百姓的日常生活带来怎样的影响？记者就此采访了多位专家学者。

审查重点是安全性和可控性

国家互联网信息办公室发言人姜军指出，网络和信息技术产品是否安全，是否可控，事关国家安全、事关中国经济社会发展、事关广大人民群众合法权益不受侵犯。

这位发言人表示，近年来，我国政府部门、机构、企业、大学及电信主干网络遭受大规模的侵入、监听，深受其害。特别是去年6月初发生的“斯诺登事件”，为世界各国敲响了警钟，充分印证了“没有网络安全就没有国家安全”这一深刻的道理。目前，我国网民数量跃居世界第一，已成为网络大国，加强法律制度建设势在必行。网络安全审查制度的出台，将成为维护国家网络安全最有效的法理依据。

据了解，我国即将推出的网络安全审查制度，规定对进入我国市场的重要信息技术产品及为其提供者进行网络安全审查，审查的重点在于该产品的安全性和可控性，旨在防止产品提供者利用提供产品的方便，非法控制、干扰、中断用户系统，非法收集、存储、处理和利用用户有关信息，对不符合安全要求的产品和服务，将不得在中国境内使用。

保护网络安全，保障用户权益

“信息安全现已成为国家安全的重要一环，进行网络安全审查是信息技术发展的必然趋势。”中国工程院院士方滨兴告诉记者，美国、日本等发达国家早在十多年前就已建立了完备的网络安全审查制度体系，对涉及国家重大战略层面的信息技术产品进行评估。

中国信息安全评测中心总工程师王军表示，随着智能手机等信息产品的普及，民众对信息产品的安全性也越来越重视。但是，由于第三方约束机制的缺乏，许多厂商对产品的安全属性不够重视，有的甚至“店大欺客”，明知产品有安全缺陷，却拒不更改；更有部分厂商在产品中埋“后门”，窃取用户信息和数据，由此带来的用户隐私泄露等



8个小时的促销，利群商城赚了不少眼球，销售数据看起来也不错，但短暂的亮眼表现后，如何走好以后的路，更值得关注

□ 本报记者 刘芝杰 张晓帆

5月20日17:19，青岛本土零售龙头青岛利群百货集团股份有限公司（下称“青岛利群”）下辖的电商平台利群商城CEO鲍红凤在腾讯微博发出一条消息：“520大型活动圆满落幕，感谢各位网友的鼎力支持，利群商城本次活动各项数据又创新高！”

5月13日一早，微信圈子开始流传，5月20日9:00—17:00，利群商城所有同款商品比京东商城低10%。次日，鲍红凤发微信证实了“挑战京东”确有其事。在电子商务一直不温不火、少有“出头鸟”的山东，利群商城“挑战京东”的举动实属少见。8个小时的促销，利群商城赚了不少眼球，销售数据看起来也不错，但短暂的亮眼表现后，如何走好以后的路，更值得关注。

购物体验与京东并无二致

5月20日活动期间，记者登录京东、利群商城，对一些产品的售价进行了比较。其中，“美赞臣安宝A+3袋装1200g”，京东售价为195.9元，利群商城售价为176元，比京东便宜10.2%；“蓝月亮野菊花清爽洗手液500g/瓶”，京东售价14.5元，利群商城售价为11.9元，比京东便宜了20.2%。利群商城工作人员表示，价格是随时调整的，任何网友发现利群商城价格高于京东，都会即时调整。

与大多数提前得知此次活动的网友一样，5月20日，记者也是新注册了利群商城

问题时时有发生。

专家表示，网络安全审查制度涵盖了国家战略层面和个体安全层面的综合考虑，对外能有效降低我国日益严峻的网络安全风险，对内也将成为用户合法权益不受侵害的重要保障。

“黑名单”“白名单”

据了解，欧美国家针对信息安全的链条建立了详尽的审查体系。以美国为例，安全审查不仅局限于产品安全性能指标，还要审查产品的研发过程、程序、步骤、方法、产品的交付方法等。我国的网络安全审查制度将借鉴国外的成熟经验，并结合实际情况作出符合我国信息产业发展现状的规定。产品的安全性和可控性将成为审查重点。

“网络安全审查应包括事前审查、事中监测和事后惩处三部分。”王军告诉记者，在信息产品进入市场前，需对用户信息安全进行技术审查，同时对该产品是否对国家安全造成影响、是否会产生垄断等社会经济安全影响进行评估；已进入市场的信息产品也并非绝对安全，补丁和升级都可能带来新的安全隐患，因此同样需要监控。

方滨兴指出，根据其他国家的经验，网络安全审查制度应针对宏观战略和微观技术两方面分别采取不同措施。对于进入政府机构、交通、电力、金融等重要领域的产品，需要建立“黑名单”制度，不仅对技术也对企业背景进行审查，保障国家信息安全；对于在面流通的信息技术产品，需进行“白名单”强制认证，只有符合安全标准的产品才能入市。

不会损害信息产业发展

据了解，我国此前陆续出台过一些信息安全认证标准，但主要针对杀毒软件、防火墙等信息安全产品，且比较零散不成体系。专家指出，网络安全审查制度把审查的范围从信息安全产品扩展到信息技术产品，这一风险将有望解除。

方滨兴认为，实施网络安全审查后，影响最大的是那些钻法律漏洞的行为。以wifi破解器为例，此类技术本身侵害了信息安全，在任何国家都是被禁止的，对此类行为建立制度进行约束，是对市场秩序的整顿，符合WTO的要求。

“实施网络安全审查制度不会损害信息产业发展，相反，它能够有效促进信息产业健康发展。”王军认为，老百姓对信息安全的重视程度在不断提高，安全审查合格的产品，用户信任度高，市场占有率会越来越高；反之，如果安全不达标，就会被市场淘汰。

“网络安全审查并不是贸易保护，无论是国内产品还是国外产品，只要符合我国的网络安全标准，就能够进入市场自由流通。”王军说。

(综合新华社北京5月22日电)

2000年，美国开始进行审查

2000年，美国率先在国家安全系统中对采购的产品进行安全审查，随后陆续针对联邦政府云计算服务、国防供应链等出台了安全审查政策。

审查标准和过程不公开

美国网络安全审查标准和过程是不公开的。美国对供应链安全审查的过程、标准、机制完全封闭，不披露原因和理由，不接受供应方申诉，且其审查没有明确的时间限制。

审查内容不局限于技术

美国网络安全审查的内容不局限于技术。美国联邦政府要求，不仅要审查产品安全性能指标，还要审查产品的研发过程、程序、步骤、方法、产品的交付方法等，要求企业自己证明产品已达到了规定的安全强度。



审查范围不断延伸

从开始建立至今，美国的网络安全审查范围不断延伸。2000年1月，美国国家安全系统委员会发布了《国家信息安全保障采购政策》，对涉及国家安全的信息系统采购的信息技术产品进行安全审查。2002年，美国联邦政府执行美国国家标准技术研究院制定的信息安全标准，建立了面向联邦政府的网络安全审查制度。2013年11月，美国国防部颁布临时政策，规定国防系统及其合同商采购的产品和服务要经过供应链安全审查。

审查结果具有强制性

美国安全审查的要害之一，是安全审查结果具有强制性。2000年1月，美国国家安全系统委员会发布《国家信息安全保障采购政策》，规定自2002年7月起进入国家安全系统的信息技术产品必须通过审查。2011年12月，美国政府发布《联邦风险及授权管理计划》，要求为联邦政府提供云计算服务的服务商，必须通过安全审查、获得授权；联邦政府各部门不得采用未经审查的云计算服务。

要求被审查企业签署网络安全协议

美国要求被审查企业签署网络安全协议，协议通常包括：通信基础设施必须位于美国境内；通信数据、交易数据、用户信息等仅存储在美国境内；若外国政府要求访问通信数据必须获得美国司法部、国防部、国土安全部的批准；配合美国政府对员工实施背景调查等。

资料：新华社 制图：于海员

青岛本土零售龙头发力电商，以低于京东10%的价格限时促销

“叫板”京东，青岛利群学到了什么

的账号，注册成功，就可以选购商品。如果是手机注册，还能获得一张5元代金券。选定商品后，只要填写收件人信息，选择用支付宝、银联网上银行等方式付款，就可以在家等待送货上门。从注册到选购、下单，利群商城提供的服务与记者在京东的购物体验并无二致。此外，买家还可以在青岛、烟台、潍坊等地的107个自提点提货。

尽管按照活动细则，3C类及个别品牌商品不参加本次促销，但这并没有影响买家对利群商城“点赞”。8小时促销时间内，利群商城订单量、销售额超同期20倍以上。在青岛市市南区一家房地产公司工作的张鹏晖表示，没想到本土电商能将服务做得这么好，以后会更多地选择在利群商城购物。

高调挑战有备而来

利群的“叫板”在电商激战中似曾相识——为了阻击国美、苏宁等传统家电卖场涉足电商，2012年8月14日，京东CEO刘强东发微博称，当日起，京东“所有大家电保证比国美、苏宁连锁店便宜至少10%以上”。

鲍红凤说，向京东发起价格战的目的是想让更多人知道，利群商城作为传统百货零售商的电商平台，也可以做得很好。利群商城推广部负责人葛晓东表示，之所以敢向京东“叫板”，主要是对于深耕多年的本地市场，有一种价格和服务上的自信。

据了解，早在2004年，利群商城就已上线，但一直不温不火。虽然一直在不断完善，但青岛利群在电商领域始终没有发力。青岛大学商学院副教授张宁表示，“我相信青岛利群是有备而来，经过十年的酝酿，会有一个大的爆发。”

省外订单寥寥无几

本次活动，利群商城打出“比京东便宜10%”、“40分钟购物免单抽奖”等促销手段，虽然令人心动，但并没有引起网民的“病毒式传播”，不要说全国，就是在省内

覆盖的人群也有限。

数据显示，8小时活动时间内，利群商城新增注册用户只有905人，“4L装花生油”卖出533件，“清风花韵大软抽”卖出636件。虽然促销使得订单量大增，但是青岛本地消费者的下单占到了72%，省外消费者的订单寥寥无几。

之所以出现这样的情况，与利群商城规定的需要满足“省内客户、购物满68元，且5公斤以下”三个条件才能免运费的条款不无关系，对比京东商城全国大部分省份“普通用户购物满59元免运费”有很大的差距。

对此，青岛市委党校管理学院教授刘文俭表示，电子商务的命脉之一是物流配送，而眼下，利群商城的物流主要依赖物流和利群恒通快递，能力所及仅在山东省内，而且不能保证大量订单的快速送达，也没有经历过考验，至于省外用户的服务，更难有所保障。

“在客户数量、经营规模、市场覆盖率等方面，利群商城都无法与京东相提并论。”张宁认为，短暂的亮眼表现后，利群

商城如何走好以后的路，值得关注。

从线下到线上的挑战

对于“叫板”京东，利群商城上下都表示这是传统零售企业转型的一次突破。

张宁认为，青岛利群的转型，一定会遇到各种壁垒和阻力，从3C产品不参与此次促销活动，就能看出端倪。张宁认为，要想做好线上，企业的组织架构、管理形式、运营流程都要发生一定的变化，能不能整合好供应商、怎么管理好线上和线下在产品、价格、库存分配方面的冲突，是线下企业往线上走的一个大挑战。

张宁说，线下企业转型线上最成功的是苏宁。苏宁云店已经实现了“线上线下同价”，模糊了线上和线下的界限，集展示、体验、物流、售后服务等于一体的“互联网化”实体店与线上销售交相辉映。同时，还整合了后台的物流、资金流、信息流，实现“三流合一”。在这些方面，作为传统百货零售商场，青岛利群仍有很长的路要走。

新闻分析

真转型，还是为上市造势？

□ 本报记者 刘芝杰 张晓帆

利群商城“叫板”京东之前，有关青岛利群百货集团股份有限公司上市的消息已引起市场关注。

5月13日，证监会正式收到的IPO保荐受理函中，有一单正是青岛利群。青岛一位基金经理表示，递交IPO申请当天就传出“叫板”京东的消息，使青岛利群有为了上市造势的嫌疑。

5月16日，证监会发布第20批7家IPO预披露企业名称，青岛利群名列。

在预披露的招股说明书中，关于青岛利群的发展战略描述为，持续推动电子商务的

升级和维护，扩大“利群商城”的知名度，提高电子商务零售规模，充分利用公司物流布局优势和渠道网络优势，扩大经营区域，提高产品销售的深度和广度，保证销售业绩的持续增长，继续巩固公司在国内零售行业的优势地位。而此次上市募集的资金中，将有12469.35万元用于“电子商务平台升级项目”。

预披露的招股说明书显示，2012年度，利群集团青岛电子商务有限公司营业收入33109805.96元，利润总额-785874.39元；2013年度，营业收入45316853.90元，利润总额-1853201.45元。营业收入增长36.9%的同时，亏损增加136%。



职业教育

如何“往上走”

省政协就建立现代职教体系

进行对口协商

□ 本报记者 魏然

“目前，全省每年大概有100万初中毕业生，50多万上高中，40多万上中职，职教占了接近一半。”5月21日，在省政协召开的加快现代职业教育体系建设对口协商会上，省教育厅党组成员、总督查徐曙光说，我省正着力建立与普通教育并重的现代职业教育体系。

徐曙光介绍，过去，职教只到高职、专科，想往上深造就没有途径了，对建立现代职业教育体系来说，完善人才培养模式，建立上下贯通的职业教育人才成长路径非常重要。目前，我省在17所中职学校、17所高职院校和21所应用型本科学校，试点开展3年中职与4年本科、3年高职与2年本科对口贯通分段培养，打造应用型人才培养模式，从初中毕业开始，根据孩子的特点规划人生。

“2012年春季高考有2万人报名，去年是5万人，今年达到了9.6万人。”徐曙光说，在注重“知识+技能”的春季高考中，获得职业院校技能大赛国家级三等奖、省级一等奖以上的免技能考试，打破了职业教育向上不能贯通的体制“天花板”，改变了职业教育仅限在专科以下层次的局面，建立了上下衔接贯通的职业教育人才成长路径。

同时，我省还进行了很多创新突破，比如扩大高职院校招生自主权，试点院校已达42所；以培养应用型人才为主，加快本科院校分类，举办本科职业教育，在全省遴选200个本科专业点进行重点建设；将中职教育“双证互通”试点扩大到所有合格学校等。

“关于建立现代职业教育体系，我省出台了不少政策，但就我们调研的情况看，很多还没有落实。”省政协常委、科教文卫体委员会副主任刘德增说，比如说，我省允许职业院校拿出20%教职工编制不纳入实名制管理，由学校自主聘用教师，执行起来就很困难。“还有些政策发挥作用不大。”刘德增说，他们曾在潍坊市调研过，对于“高中生和中职生学籍可以互转”的政策，整个潍坊市只有260个学生有转的意向。

很多政协委员认为，“3+2”、“3+4”，的确解决了部分职教生升本问题，但要想真正建立起现代职业教育体系，仅升到本科还不够，在学科设置、课程体系、师资培养等方面都需要加强，否则，本科还是原来的学科教育，对于职业教育和应用型人才培养来说没有意义。

“现在，国家要求普通本科院校向应用型转型，但这需要校企合作、产学研结合，投入大、难度大，如何让政策落实需要探索。”刘德增说。

“歪主意”害合作社难贷款

□ 本报记者 肖会 孙亚飞
本报通讯员 吴献普

“我以个人名义去贷款，能贷出30万元；以合作社的名义去贷款，连5万元都贷不出来。”近日，拥有近200名社员的聊城市莘县燕塔瓜菜合作社社长郑金法告诉记者，眼下，上新项目、统一订购生产资料等都需要资金，但以合作社名义贷款不好贷，他只能以个人名义贷款，或者与社员一起联保贷款。

近年来，随着各级政府大力支持兴建合作社组织，有人打起了“歪主意”。记者调查发现，在扶持政策下，有人顺势成立空壳合作社，借以套取资金。银行为规避风险，就不愿意直接给合作社贷款了。

“空壳合作社、非法合作社，乃至后期开始‘变质’的合作社，这些都是我们要避免的风险。基于这些考虑，目前，我们不敢接受以合作社名义的贷款申请。”聊城农商银行行长孙明新告诉记者，对以合作社名义的贷款申请，银行审核要确定这个合作社是否存在实体，贷款是不是用于正常用途，能不能提供有效抵押担保。

“秉承服务‘三农’的市场定位，向社员发放贷款是我们的重要工作。”孙明新介绍，但在目前，出于直接给合作社贷款的风险考虑，聊城农商银行转而采取针对社员单独授信的方式，发放3年有效期贷款证，“有了这个贷款证，社员在有效期内，可直接到柜台办理贷款业务，不需要复杂的手续就能解决自己的资金困难。”

聊城市阳谷县农业局办公室主任丁祥祺认为，银行不选择向合作社贷款的另一原因，是当前合作社多以种养业为主，这些合作社受自然、疾病等不确定性因素影响较大，对于银行而言，投资风险较大。

对于丁祥祺的看法，聊城市高唐县农业局副局长科员么传训表示认同：“成立一个合作社，每年的地租就要支出不少钱。一旦出现天灾或者行情不好，合作社负责人可能连付给农民的地租都拿不出，还能有什么钱还钱给银行？我觉得银行也是看准了这一点。”另外，么传训认为，很难获得担保也是银行不愿给合作社贷款的一个重要原因。



很难获得担保也是银行不愿给合作社贷款的一个重要原因。