

深圳到斯洛伐克COD小包物流 电商小包专线代收货款

产品名称	深圳到斯洛伐克COD小包物流 电商小包专线代收货款
公司名称	深圳森鸿国际物流有限公司
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:斯洛伐克COD物流 主营业务:斯洛伐克跨境电商小包 服务:代收货款一件代发双清包税
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东（注册地址）
联系电话	19079896087 19079896087

产品详情

超600家公司撤出俄罗斯

据耶鲁大学管理学院统计，受2月24日开始的俄乌冲突影响，在其追踪的1000多家公司中，截止2022年4月16日，超过750家公司公开宣布，它们自愿在一定程度上缩减在俄业务。这些公司的决策超出了国际制裁法律规定的低限制。

俄乌冲突后，西方世界开始对俄罗斯进行一系列制裁。

其中为典型的是美国。当地2月24日，美国商务部宣布针对俄罗斯实施全面的出口管制措施，限制包括美国的技术、商品以及使用美国设备、软件、技术生产的外国商品或服务出口到俄罗斯，出口管制的主要对象是俄罗斯的军事用户。此前，已有多家媒体、多篇文章对此进行详细介绍。

值得关注的是，包括了AWS、SAP、Sales

force在内的多家**数字化**相关的软件公司也相继表示暂停或退出俄罗斯市场。

据36氪不完全统计，暂停或退出俄罗斯软件市场的科技公司包括：

根据公开信息推测，这些公司退出将留下了百亿美元的市场。

此外，36氪不完全统计，有部分数字化相关的软件供应商，仍留在俄罗斯市场，不过其中不少公司对俄业务进行了限制。比如：

02

中国公司仍在观望

对西方科技公司而言，制定暂停或退出俄罗斯市场的决策，一个原因是为了不被更大的市场用户抵制。

对退出的软件公司而言，俄罗斯市场只是其营收来源中很小的一部分。IDC报告称，俄罗斯和白俄罗斯加起来仅占欧洲技术支出的5.5%，约占全球技术支出的1%。

此前亦有分析师估计，如果苹果、谷歌、Meta和

Netflix将所有服务从俄罗斯撤出，它们只会损失营收的1%至2%

，大概为数十亿美元；对于AWS、微软和Google来说，俄罗斯云市场只占他们整体业务的1%的零头；对于微软和Salesforce的SaaS业务，俄罗斯市场的占比不到1%。

俄罗斯空出来的软件市场，谁更有商业机会？

36氪了解到，近期，国内云计算

公司、SaaS公司确实有探讨过进军俄罗斯市场的问题。但目前整体来看，仍处于观望状态。

首先，大多数中国科技公司此前并没有针对俄罗斯的产品，研发符合俄罗斯法律法规、语言为俄语的产品仍需要时间。

再者，许多中国软件服务公司，尤其是中后期的软件创业公司，因上市条件的限制，此前一直计划赴美上市。进军俄罗斯市场，是否会对其上市产生影响，不得而知。

另外，服务俄罗斯市场，是否会对公司未来的国际化业务有影响，也不得而知。

36氪了解到，一些公司也在观望，这次西方公司对俄罗斯的制裁是长期制裁还是短期制裁。

制裁的长短直接决定了这些公司选择承担风险是否有机会收回成本。若只是短期制裁，后续西方公司回归俄罗斯市场，中国公司很可能也收不回研发成本。

俄罗斯软件本身的体量并不大。比如，2020年，SAP俄罗斯办事处的收入约为358亿卢布（约为4.34亿欧元），净利润13亿卢布（约为1640万欧元）。2020年，甲骨文在俄罗斯和白俄罗斯收入达62.6亿卢布（约为7599万欧元）。

当然，关键的是，俄罗斯软件市场也在“自主可控”，并在此前就有所准备。此次西方公司退出，大的受益者很可能还是俄罗斯软件公司。

操作系统方面，俄罗斯推出了基于Linux的自主操作系统Astra

Linux。俄罗斯国防部则在2018年就正式决

定，所有办公电脑的操作系统由Windows转向该自研系统。

搜索引擎

方面，2014年5月，由俄罗斯政府主导的电信运营商Rostelecom推出了自主研发的搜索引擎Sputnik.ru。

互联网

系统方面，俄罗斯建立了网络系统RuNet，并要求所有本地互联网服务提供商必须将互联网的流量路由到政府的基建设备中。RuNet经历过几次国家断网测试，切断与全球互联网连接后，俄罗斯内部的网络和设施依然可以正常运行。

开源社区方面，有消息称，俄罗斯将在2022年底建设可替代GitHub的开源社区。

具体到数字化解决方案方面，以SAP所在的CRM赛道为例，

俄罗斯本土商业软件

1C是这一领域的名，一直也在快速增长。2020年，SAP俄罗斯办事处的收入约为358亿卢布。1C 2020年的收入为650.1亿卢布。

数据来源：statista

以SaaS软件为例，2020年，俄罗斯软件服务市场份额的公司为俄罗斯本土企业SKB Koutur。SKB Koutur为企业的电子文档管理、会计和企业管理开发软件。2021年营收为221亿卢布。

此次，西方科技公司的退出，首先还是意味着俄罗斯国产替代在俄国内的崛起。根据4月6日俄罗

斯政府发布的

文件，俄罗斯扩大了对国内IT企业的补助支持。IT公司可以依靠拨款来支付项目成本的80%

，此前，这一数字不超过50%。

为了加速进

口替代，减少制裁的负

面影响，防止专家外流，此前俄罗斯已拨出政府储备基金215亿卢布用于支持2022年的IT行业。

国内在2014年就有互联网巨头率先迈出去IOE化的步伐。而国产替代的进程还伴随着国内移动互联网的兴起和数字化浪潮的涌来，中国数字化解决方案商基于国内企业场景做了颇多尝试，在产品和服务上都得到了打磨。随着的饱和，中国数字化解决方案商技术出海成为一种必然趋势。不过何时出海、去往何方，在当今时代背景下还需要企业慎思。