

中国软件 (600536.SH) 软件行业

评级：买入 维持评级

公司研究

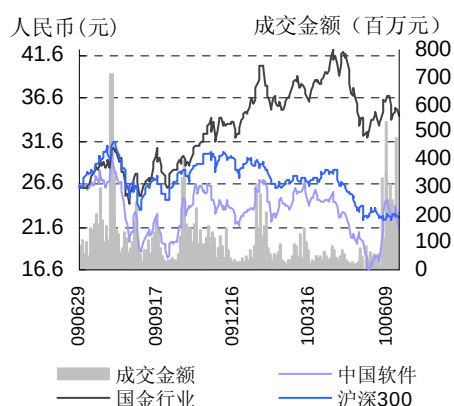
市价 (人民币) : 21.55 元

目标 (人民币) : 27.23 元

长期竞争力评级：高于行业均值

市场数据 (人民币)

已上市流通 A 股(百万股)	161.31
总市值(百万元)	4,863.70
年内股价最高最低(元)	29.59/16.60
沪深 300 指数	2736.29
上证指数	2552.82



相关报告

1. 《业绩符合预期,Q1 收入增长态势良好》，2010.4.27
2. 《收购长城软件正式获批具有双重意义》，2010.3.22
3. 《国产软件龙头,业绩面临多重拐点》，2010.2.3

陈运红 分析师 SAC 执业编号：S1130208030230
(8621)61038242
chenyh@gjzq.com.cn

李哲人 联系人
(8621)61357580
lizheren@gjzq.com.cn

国家战略下的软件产业龙头

公司基本情况(人民币)

项 目	2008	2009	2010E	2011E	2012E
摊薄每股收益(元)	0.289	0.064	0.285	0.435	0.679
每股净资产(元)	3.94	4.52	4.85	5.14	5.62
每股经营性现金流(元)	0.74	0.25	1.40	1.63	1.92
市盈率(倍)	31.22	368.06	75.73	49.51	31.76
行业优化市盈率(倍)	38.55	56.57	56.57	56.57	56.57
净利润增长率(%)	-28.01%	-68.97%	343.99%	52.94%	55.92%
净资产收益率(%)	7.34%	1.42%	5.87%	8.47%	12.08%
总股本(百万股)	161.31	225.69	225.69	225.69	225.69

来源：公司年报、国金证券研究所

投资逻辑

- **基础软件和行业信息化是国家发展软件产业的两大战略方向**：我国软件产业 9513 亿规模数字的背后，是行业结构极不均衡的事实。在深度和广度两个维度上调整结构进行攻坚与普及，以实现产业升级、科技兴国，已成为国家发展国内软件产业战略上的必然选择；
- **把握国家政策执行思路，寻找最大受益者**：从广泛扶持到集中突破，国家政策在战略和执行层面都与以往有了较大不同。能与国家共担风险、专注主业坚持投入的大型央企才能成为主力参与者。公司作为正宗国家队，最有条件受益于国家战略下软件产业的整体发展；
- **基础软件全面布局，打造国产软件龙头企业**：中国电子集团自去年以来对公司从控股权到领导班子进行了一系列重大调整，刻意打造国产基础软件第一品牌的决心相当明显。公司加大投入进行基础软件主要方向的全面布局，并在数个领域初步建立起国产软件领先地位；
- **09 年净利润的大幅下降主因中软国际非经常性、非现金性损益**：公司 2009 年净利润下降 68.97% 主要因为中软国际 1.28 亿的商誉减值和优先股公允价值变动损益。我们建议国内投资者今后更多关注公司剔除这些非经常性和非现金性因素后的业绩表现。

投资建议

- 国家战略性推动基础软件和行业信息化已成为产业发展的必然趋势和最大动力。中软作为“国”字招牌下唯一软件类上市公司，CEC 集团相关资源整合平台，近年紧跟国家意图大力投入、全面布局，长期必将最大化受益于国家战略推动，有望成为国产软件龙头企业。

估值

- 我们采用 APV 方法，给予公司未来 6-12 个月 27.23 元的目标价格，同时考虑到公司的长期向上趋势和核高基颁布可能带来的业绩增厚，给予公司“买入”评级。

风险

- 国家扶持政策延迟而公司投入不断加大，以及内部资源整合进程低于预期是公司运营和业绩面临的主要风险。

内容目录

本篇报告试图回答的三个问题	4
中软国际(HK0354)：细分市场龙头，看软件外包和金融应用	4
巨额亏损皆因非经营性因素	4
软件外包长期向好	7
金融应用空间广阔	9
中国软件的长期定位是国产软件行业龙头	11
基础软件和行业信息化是国家战略的两大方向	11
从国家战略思路寻找受益企业	16
基础软件全面布局，打造未来国产软件龙头企业	18
对于三个问题的回答	21
业绩预测及投资建议	22
业绩预测	22
投资建议	24
风险提示	25
附录：三张报表预测摘要	26

图表目录

图表 1：中国软件参控股公司结构图	4
图表 2：中软国际近年收入发展趋势（千元）	5
图表 3：中软国际净利润发展趋势（千元）	5
图表 4：商誉减值和优先股公允价值损益状况（千元）	5
图表 5：公司调整后净利润（千元）	5
图表 6：优先股公允价值变动与股价关系	6
图表 7：中软国际股权结构	6
图表 8：近年外延式扩张路径和收购业务方向	7
图表 9：中软国际近三年股价走势	7
图表 10：中软国际主营业务收入趋势（千元）	8
图表 11：中软国际主营业务占比	8
图表 12：中软国际外包业务主要荣誉	8
图表 13：中软国际外包业务近年重要事件	8
图表 14：中国发包来源占比	8
图表 15：中国软件外包市场规模（亿美元）	8
图表 16：中软国际人均创收（千元）	9
图表 17：2009 年外包业务人数大增	9
图表 18：中软国际类金融业务发展进程	10

图表 19：2010 年各行业 IT 开支预测	10
图表 20：国内城市轨道交通每年新建规模预测（公里）	10
图表 21：中软国际金融体系业务发展进程	11
图表 22：我国软件产业市场规模（亿元）	12
图表 23：我国软件产业发展的两个维度	12
图表 24：我国软件产品市场构成情况（亿元）	12
图表 25：2006 年我国规模以上内资企业完成情况	12
图表 26：2009 年国内通用管理软件市场结构	13
图表 27：2008 年国内数据库市场结构	13
图表 28：2008 年国内 SaaS 管理软件市场结构	13
图表 29：2009 年中国虚拟化软件市场结构	13
图表 30：北美公司国内及国际市场份额	14
图表 31：日本公司国内及国际市场份额	14
图表 32：各行业 IT 支出占比	14
图表 33：通信类软件占比较高	14
图表 34：2010 年工信部加快推进两化融合具体措施举例	15
图表 35：基础软件和平台软件的突破是缩小我国软件业与国际先进水平差距的关键因素	15
图表 36：国家信息化战略发展路线及两化融合和基础软件相关政策内容	16
图表 37：部分关键领域国资龙头公司举例	17
图表 38：中国软件增发前后股权结构变化	17
图表 39：公司研发人员迅速上升	18
图表 40：销售和管理投入递增（百万元）	18
图表 41：2009 年国内网民使用操作系统	19
图表 42：服务器操作系统市场份额	19
图表 43：中国 Linux 市场规模预测（百万美元）	19
图表 44：国产 Linux 系统市场规模预测（亿元）	19
图表 45：达梦与主流数据库功能比较	20
图表 46：武汉达梦收入和利润水平（万元）	21
图表 47：国产数据库市场预测（亿元）	21
图表 48：全国政府采购规模趋势（亿元）	21
图表 49：政府十三金工程投资额度（亿元）	21
图表 50：公司业务收入预测	23
图表 51：公司业务毛利率水平走势	24
图表 52：公司营业收入预测（百万元）	24
图表 53：公司 EPS 预测（元）	24
图表 54：APV 估值结果 27.23 元	25

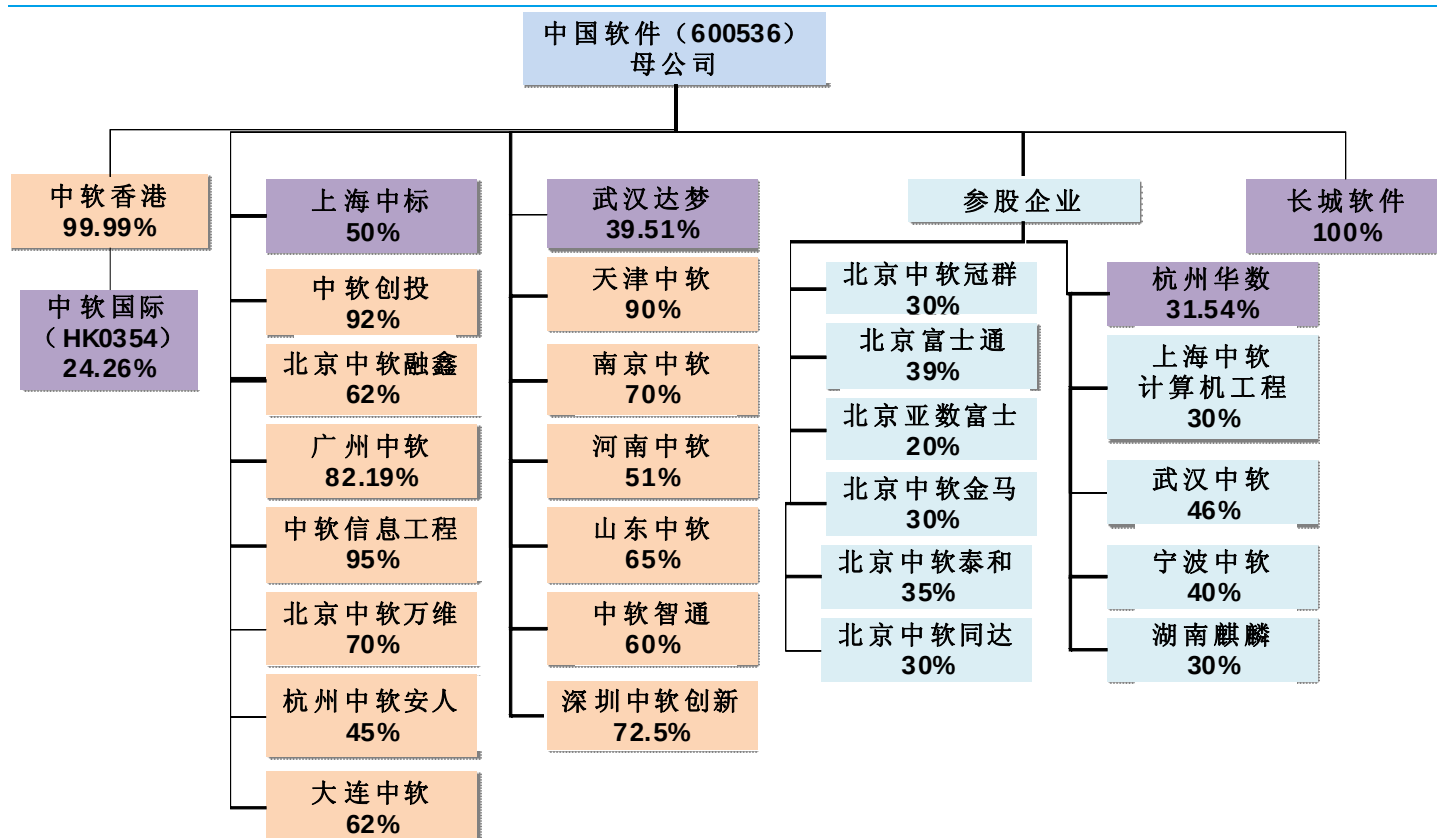
本篇报告试图回答的三个问题

- 一个年收入 24 亿的国内软件产业巨头，国资委旗下唯一的软件类上市平台，有着“中国软件”金字招牌的公司，2009 年净利润却只有 1447 万，公司股价表现不佳，而下属中软国际（HK0354）的股价过去一年来却大幅上升。带着对这些现象的疑问，我们对中国软件公司进行了深入的研究，本篇报告将尝试通过分析中国软件的几块主要业务来为国内投资者解答以下问题：
 - 问题一：公司 2009 年 EPS 只有 6 分钱，业绩为何如此之差？
 - 问题二：公司近年都在做些什么事情，进展如何？
 - 问题三：长期来看公司的发展方向在哪里，空间有多大？

中软国际(HK0354)：细分市场龙头，看软件外包和金融应用

- 中软国际是中国软件母公司通过中软香港控股（持股比例为 24.26%）的香港主板企业，2009 年收入超过 11 亿，贡献中国软件并表收入为 45.5%，但其 09 年净利润却是亏损 1.27 亿，直接导致中国软件合并报表净利润为-6723 万。可以说，要理解中国软件，我们首先要理解中软国际：

图表1：中国软件参控股公司结构图

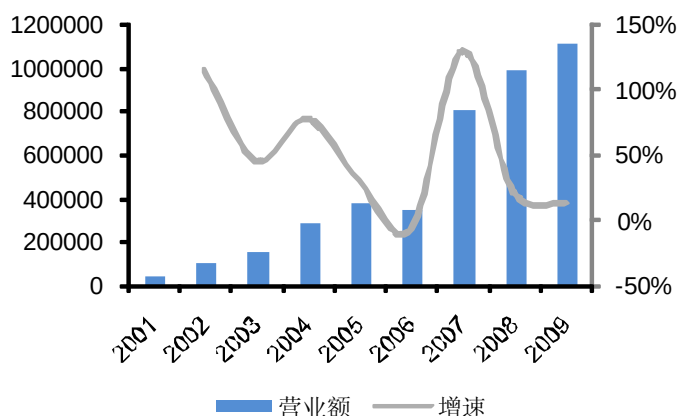


来源：公司年报，国金证券研究所，附注：紫色为值得关注公司

巨额亏损皆因非经营性因素

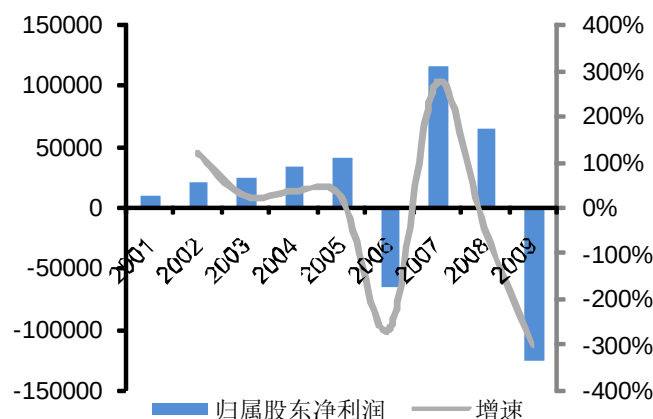
- 摆现象：中软国际公司近年收入规模逐步上升，2009 年收入 11.05 亿，较 08 年增长 12.33%，但与此同时公司净利润数字却呈现巨幅波动，2006-09 年分别为-6659 万、1.15 亿、6334 万和-1.27 亿：

图表2：中软国际近年收入发展趋势（千元）



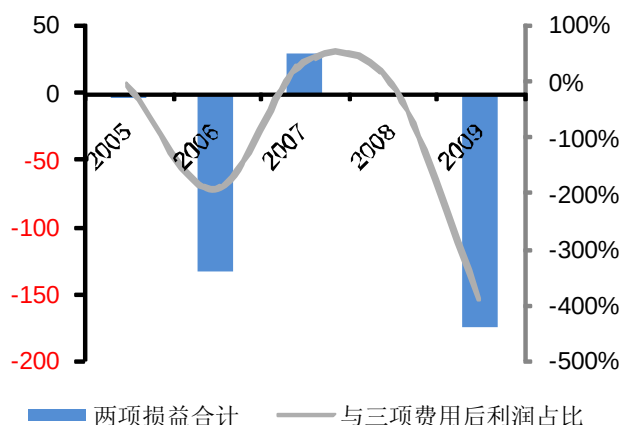
来源：公司年报，国金证券研究所

图表3：中软国际净利润发展趋势（千元）



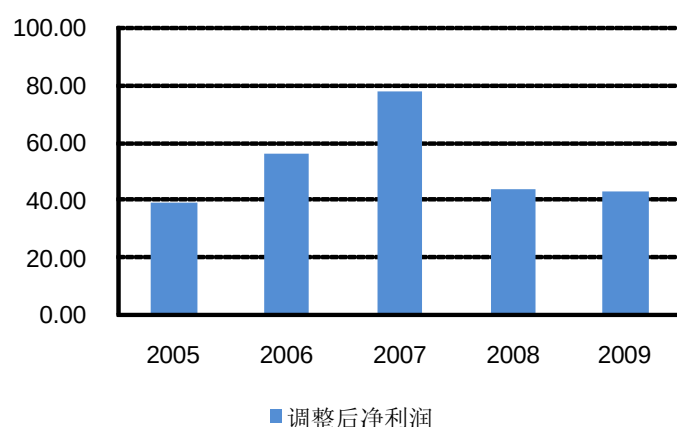
- **看事实：**实际上，公司净利润近年的波动完全是由于 2006 年以后在香港会计准则下，商誉减值和优先股公允价值变动等非经营性、非现金性损益的发生而造成的，公司扣除这些非经常性损益后的业绩，在金融危机外包业务受到影响的情况下仍然保持了平稳态势：
 - 公司因收购而产生的商誉 2008、2009 年分别减值 1739 万和 8067 万，可赎回可换股优先股的公允价值变动损益近四年分别为-1.21 亿、4610 万、5449 万和 4775 万。2009 年资产减值和公允价值变动两项损益合并为 1.73 亿，相当于公司三项费用之后利润的 3.9 倍，可以说已经完全掩盖了公司正常运营业绩；
 - 公司扣除这些因素之后（09 年还有因成本确认会计方法变动而造成的 1200 万差异）2005-2009 年净利润分别为 3951 万、5627 万、7771 万、4400 万和 4303 万，其中 08 年业绩下滑的主要原因是收购的 HGR 和勤环球资源的外包业务毛利率较低，而当年因新《劳动法》颁布员工成本大幅上升，而 09 年在为外包行业转暖作出提前布局投入情况下业绩基本保持平稳，下面我们会做具体介绍。

图表4：商誉减值和优先股公允价值损益状况（千元）



来源：公司年报，国金证券研究所

图表5：公司调整后净利润（千元）

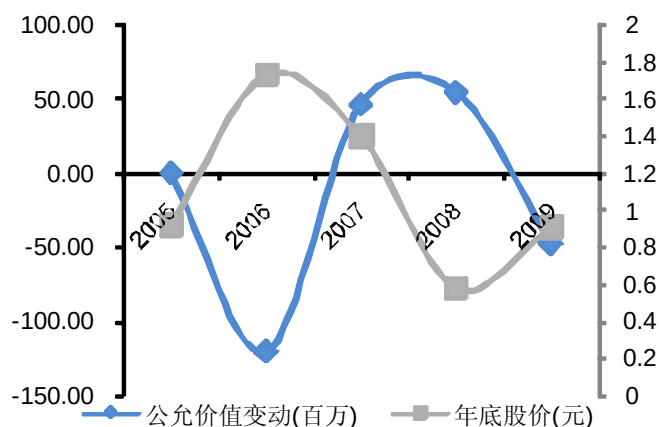


- **找原因：**这些非经常性损益的大幅计提，我们认为都是公司作为香港主板上市公司和国内软件外包龙头企业，主动适应国际金融市场的长期努力过程中的短期阵痛。除此之外，公司在外包业务上行周期加大拓展和准备力度，导致员工人数和管理费用的大幅增长，也影响了 09 年业绩：
 - **商誉减值：**由于经济危机导致世界各地的发展状况出现不确定性，第三方评估机构对于公司收购的外包业务采取了更严格、更谨慎的公

允价值检验假设，从而导致近年商誉的大幅减值，如 09 年的 8066 万商誉减值就是由于来自于 HGR 和勤环球的日本外包业务，未来如外围经济不能完全企稳，此类减值仍有可能继续；

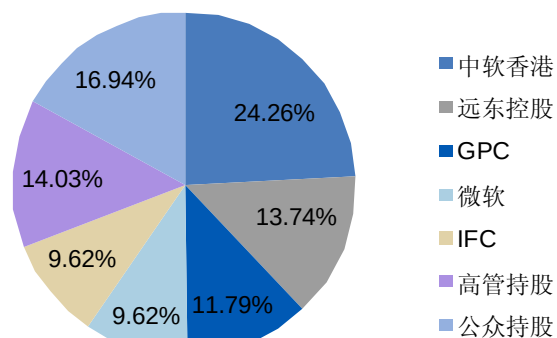
- **优先股公允价值变动：**公司在 06 年出于发展业务，更主要是引进国际投资者、优化股权结构及国际化的目的，向微软和 IFC 发行了 1.94 亿股可转换可赎回的优先股，这一带选择权的优先股被视为金融负债，其公允价值采用 B-S 模型计算主要与公司的股价反向，即公司股价越高，亏损值越大；

图表6：优先股公允价值变动与股价关系



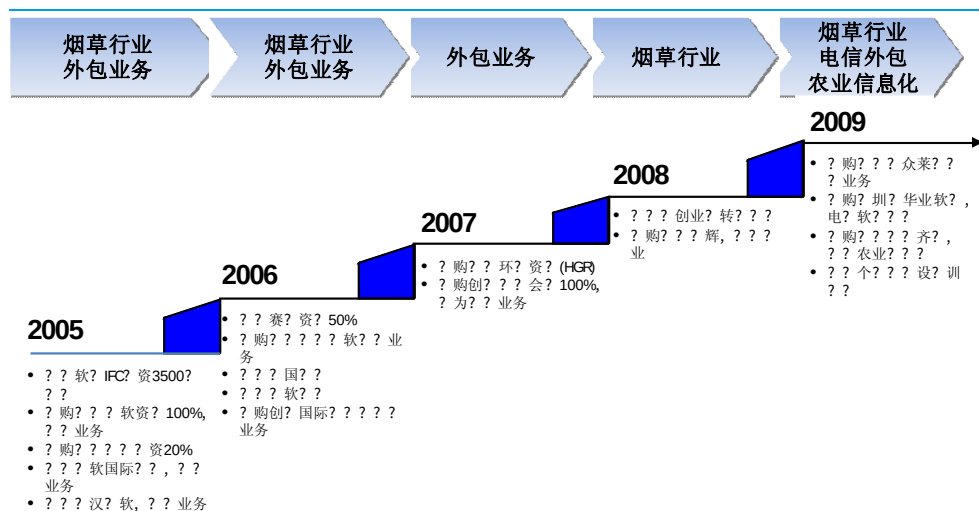
来源：公司年报，国金证券研究所

图表7：中软国际股权结构



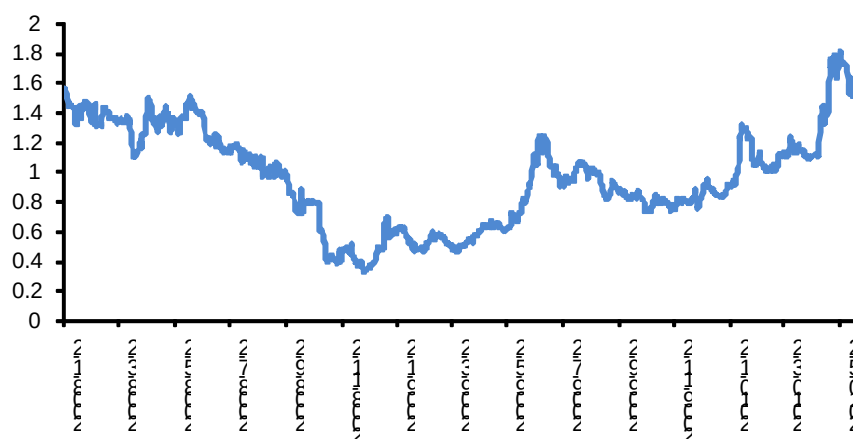
- **成本确认调整：**09 年公司统一了成本费用预提政策，调整了解决方案业务线的大项目提前投入成本的确认区间等内部核算政策，导致成本增加了 1200 万，应该说这也是公司采取更严格、更谨慎的会计处理，以靠拢国际规范的举措之一。
- 公司近年来通过内生发展和外延扩张两种方式做大做强自身业务，而在资本市场上，香港市场作为比较成熟的国际市场，投资者更加关注公司经常性、现金性的收益，而不是单纯看待净利润数字，这一点从公司过去一年的股价走势即可看出，国际投资者对于中软国际作为软件服务外包和细分行业龙头的市场地位和发展前景充满信心：
 - 根据 IDC 报告，中软国际在国内的政府行业解决方案提供商中连续三年位居前三名，其中的细分市场中电子政务应用平台领域，质检市场和审计市场中软国际位居第一；在社会保障和福利市场和金农市场，中软国际均位居第二；
 - 外包业务上，中软国际在外包市场 TOP 10 企业市场份额中位居第五，在欧美外包市场 TOP 10 企业市场份额中位居第二，在日韩外包市场 TOP 10 企业市场份额中位居第十；
 - 而在 IDC《中国银行业 IT 解决方案市场 2009-2013 分析与预测》中，子公司华腾软件在支付与清算解决方案子市场位居第三。

图表8：近年外延式扩张路径和收购业务方向



来源：国金证券研究所

图表9：中软国际近三年股价走势

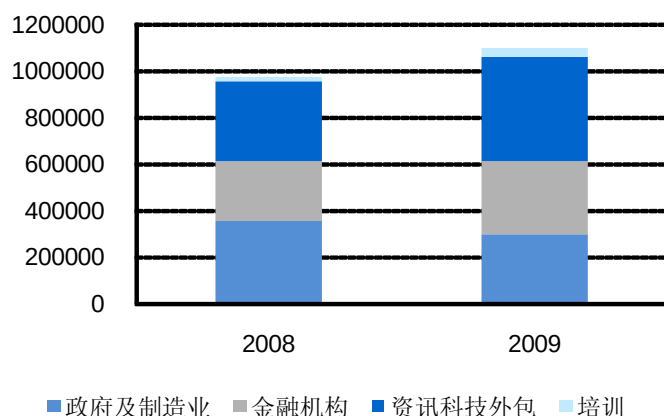


来源：Bloomberg，国金证券研究所

软件外包长期向好

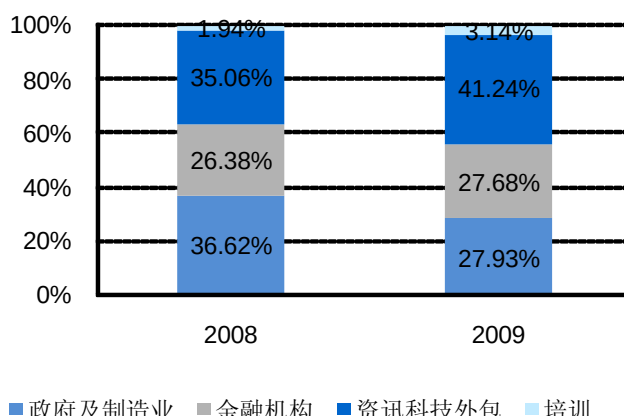
- 中软国际主营业务分为四块，其中政府及制造业解决方案业务较为成熟，主要依靠外延式扩张和政府订单，培训业务增长虽快但基数太小，公司主要的增长动力来自于软件外包和金融行业：
 - 公司在 2006 年通过收购正辰软件和日本创智大举进军软件外包领域，外包收入从 05 年的 5300 万迅速增长至 09 年的 4.6 亿，4 年复合增速达到 72%。

图表10：中软国际主营业务收入趋势（千元）



来源：公司年报，国金证券研究所，附注：07年以前公司统计口径不同

图表11：中软国际主营业务占比



图表12：中软国际外包业务主要荣誉

2007年2月	IDC报告对欧美外包排名国内第一
2008年4月	2008中国软件外包研发竞争力十强
2008年5月	2007中国软件企业出口和外包25强
	ChinaSourcing首届优秀外包企业BP010强
2008年6月	IDC报告公司在欧美外包业务排名国内第二，离岸外包排名第五
2008年9月	2008中国软件服务外包品牌之星
2008年12月	大连市软件和服务外包产业发展先进单位
2009年1月	外包专业化国际联合会IAOP2009年全球外包100强
2009年3月	2008中国服务外包企业最佳实践十强
2009年5月	中国软件（外包）出口前五强
2009年6月	2009年中国十大服务外包领军企业
	中国软件外包六小龙

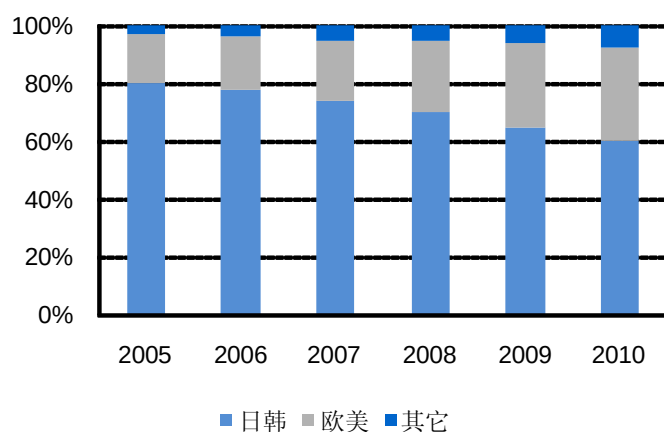
来源：国金证券研究所

图表13：中软国际外包业务近年重要事件

2007年1月	4个亿正式签约合并HGR和勤环球资源
2007年11月	收购日本创智
2008年10月	844万增持中软资源上海的20%股权，主要与微软的外包业务
2008年11月	微软外包队伍超过800人，成为微软中国销售额第一的供应商
2009年8月	成为微软Premium Vendor，全球仅7家，中国独家
2009年9月	收购金华业，华为外包前三甲
2009年10月	与MHL公司合作日本公司呼叫中心外包，进入中高端BP0

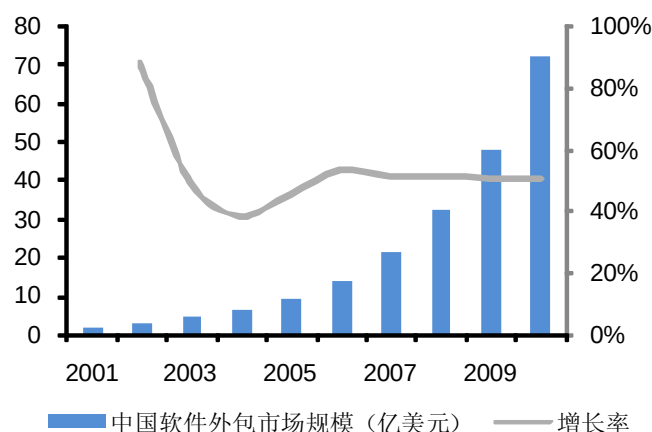
- **外包市场回暖趋势明显：**09年至今，国内软件服务外包产业呈现结构性回暖，欧美市场和本土外包快速回升，日本市场仍显低迷。长期来看，发达国家的外包转移趋势和国内行业服务流程外包的趋势是国际化、专业化和成本控制下的必然趋势。中软国际作为国内欧美外包市场第二名，而对日韩外包排名第十，将很大程度上受益于市场的结构性增长；

图表14：中国发包来源占比



来源：IDC，国金证券研究所

图表15：中国软件外包市场规模（亿美元）

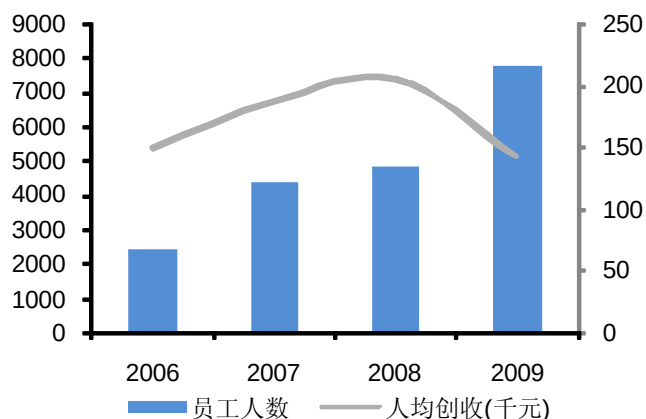


- **中软国际外包业务核心优势：**

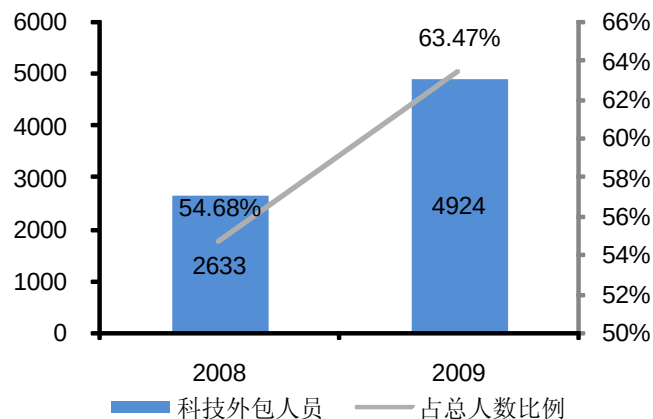
- **客户资源优势：**公司是微软全球7家之一，大陆唯一一家 Premium Vendor，具有微软国内大型项目的优先选择权。此外，公司还是惠普、IBM、Sun 等公司的长期紧密合作伙伴；

- **规模优势：**软件外包业最重要的竞争力决定因素就是规模，行业普遍认同的效应门槛是 3000 人的规模，公司 09 年外包开发人数从 2633 人大幅上升到 4924 人，不仅一举跨过该门槛，且这样大规模的提前招人已经清楚预示公司 10 年的外包业务将大幅增长。果然，进入 3 月，公司就宣布从微软拿到 10 年第一批 300 人的外包大单，同时预测 10 年仍然存在 2000 人的缺口；

图表16：中软国际人均创收（千元）



图表17：2009 年外包业务人数大增



来源：公司年报，国金证券研究所

- **人才储备优势：**从 2005 年开始，公司与国家高教司软件办合作实训基地，目前公司 ETC 已经与国内 200 余所高校建立了稳定的人才实训合作，同时在北京、重庆、无锡、长沙、厦门、大连等十个城市建立了超过 3000 平米的实训基地，年培训量超过 10000 人，而未来三年将达到年培训 50000 人的规模。在取得社会效益和国家支持的同时，还为公司的外包业务提供低了低成本的海量人才储备池，大大降低外包业务市场波动给公司带来的业务风险。

金融应用空间广阔

- 公司还是国内众多行业解决方案的领先者，如烟草、政府十三金工程、金融、公共交通服务等，其中金融和公共交通服务被归类为金融类业务，09 年收入达 3.06 亿，同比增长 18%；
- IDC 预测金融行业 IT 开支 10 年仍将保持 12%左右的增速，但事实上，公司近年市场增量更多来自于城市公共服务及轨道交通等类金融服务，随着国内城市轨道交通建设的快速展开，公司作为国内首家成功的实施城市轨道交通一票换乘和一卡通工程的总集成企业，其成功经验正在向更多城市不断推开；

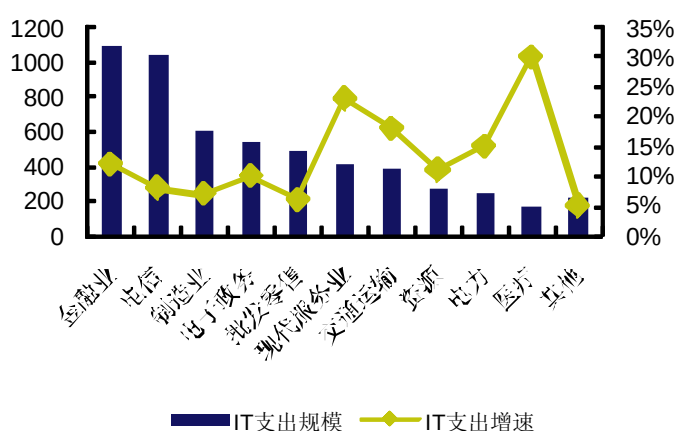
图表18：中软国际类金融业务发展进程

2007年10月	广东省社保卡项目
2007年12月	上海市六号线AFC系统
2007年	上海市民卡（社保卡）、公交一卡通和上海轨道交通一票换乘资金清分清算系统
	广东社保异地结算交换平台、哈尔滨公交IC卡系统
2008年6月	中标上海两条地铁线售票检票系统项目
2008年7月	中标西部重要城市轨道交通清分系统
2008年9月	南部重要省会快速公交项目开始运行
2008年11月	世博票务系统一期顺利上线
2008年12月	承建华东某省会城市一卡通项目上线
2009年1月	中标苏州轨道交通一号线工程清分中心设备采购安装施工项目
2009年2月	中标杭州市城市市民卡公交改革系统
2009年3月	轨道交通自动售票检票研发测试中心在上海和重庆投入运营
2009年3月	中标两个西部城市一卡通系统建设项目
2009年7月	世博票务系统原型研究专项资金项目通过专家验收
2009年7月	国内某重要金融城市个人票销售子系统、物流子系统同时上线
2009年11月	签署拉丁美洲某国公交一卡通解决方案合同
2009年	世博票务系统全面上线
	2条轨道交通检票系统顺利竣工，三个城市的“一票换乘”项目
	总包上海地铁和世博手机票支付项目
	城市公交一卡通新增6个城市，客户达20家，并签约拉美国家
	社保及市民卡业务拓展三个省市
	签约中电信号码百事通电子商务平台及全国统一支付平台等
	轨道交通一卡通换乘结算系统国家金卡工程最高奖项“金蚂蚁”奖

来源：国金证券研究所

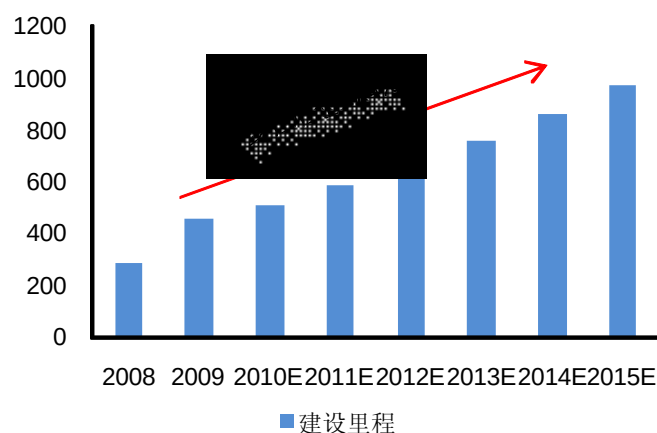
- 截止到 2009 年底，国内城市轨道交通总共运营里程达 1038.7 公里，而 Frost & Sullivan 预测，中国在今后 5 年，每年的建设里程都将超过 500 公里，并维持 13.4% 的年复合增长率，按照每公里投资 4 亿人民币计算，未来五年中国城市轨道交通的总投资将达 1.5 万亿人民币；

图表19：2010 年各行业 IT 开支预测



来源：IDC, Frost & Sullivan, 国金证券研究所

图表20：国内城市轨道交通每年新建规模预测（公里）



- 而根据我国《“十二五”我国城市轨道交通发展规划预研究》课题组参照国际经验的测算，我国未来 30 年仍需要新建 4 万公里的城市轨道交通，其中“十二五”期间建设任务为 5000 公里，市场空间巨大。
- 中软国际金融及应用领域核心竞争优势：
 - 金融系统开发经验：公司在 07 年收购和勤环球资源（HGR）后正式进入金融行业，覆盖了金融支付、清算、交换领域以及各类卡基业务和金融管理的开发与应用服务，核心产品包括 VisionPlus 信用卡系统、个人贷款系统、电子汇票系统等。这些金融系统的经验积累对于公司从事类金融业务，以及未来将业务复制推广到更多领域奠定了坚实的基础；

图表21：中软国际金融体系业务发展进程

2007年6月	中标银监会现场检查系统软件
2007年9月	农行信用卡VisionPlus系统上线
2007年12月	交行和广发行个人贷款管理系统
2007年	建行信用卡核心和外围系统集成商
	建行本外币一体化收单系统
	交行、浦发、兴业、广发行、成商行个人贷款管理系统
	为东京三菱、荷兰银行等十二家外资银行提供大小额支付、反洗钱系统、现金管理系统等
	为农行提供贷记卡系统、交行提供SOA服务
	为银联、中移动、商业部、邮政储蓄提供支付网关、虚拟卡、门户管理等电子商务服务
2008年7月	签约证监会应用整合平台项目
2008年	交行小企业贷款管理
	三井住友银行AMLKYC系统开发
	三井住友新会计准则转换系统
2009年9月	四大行之一签署总行贷记卡系统运维合同
2009年9月	启动某金融城市银行信用卡系统系统新产品实施项目
2009年	借记卡系统从国内银行进入2家国外银行
	电子汇票系统市场份额第一，中标20多家、6家顺利投产运行
	电子汇票系统及个人贷款系统进入主流银行
	VisionPlus信用卡核心系统领跑国内同行
	信用卡外围管理系统客户达10家
	外资银行签约达25家

来源：国金证券研究所

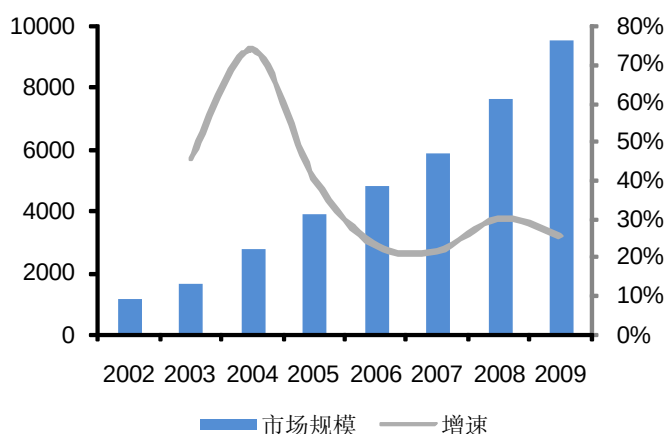
- **国资背景：**对于金融体系及城市公共服务系统项目，出于国家信息安全的考量，选择国有控股的大型企业成为合理的方案，公司作为国资委旗下唯一的软件平台，纯正的国有背景和自身规模优势决定了公司的拿单能力。仅以上海市地铁为例，公司旗下华腾软件继 08 年拿下 3 亿元的最大一个招标项目之后，09 年底又再次中标 4 个亿；
- **客户资源：**公司客户资源也可以验证公司的行业领先地位，公司服务客户包括国有四大行和其他股份制银行，包括 25 家外资银行，同时公司的城市交通票务系统和一卡通项目已覆盖上海、深圳、杭州等 20 多个城市并出口拉美，公司在上海市社保卡、公交和轨道交通的系统业务上基本处于垄断地位。值得一提的是公司是上海市世博票务系统的总承包商，并将此系统推广到中国移动世博手机票项目和中电信统一支付平台，成为国内少数几家具备支付平台总包能力的企业之一。

中国软件的长期定位是国产软件行业龙头

基础软件和行业信息化是国家战略的两大方向

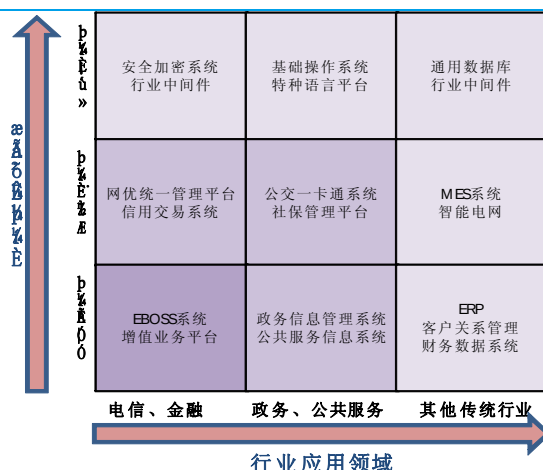
- 我国软件产业经过多年从无到有的发展已逐步走上规模化、产业化的道路，2009 年整个产业实现收入 9513 亿，同比增长 25.6%。但是在这一数字的背后，隐藏的是国产软件产业发展结构极不均衡的事实，行业在深度和广度两个维度上急需调整结构进行攻坚与普及，从而实现国家产业升级、科技兴国的战略目标；

图表22：我国软件产业市场规模（亿元）



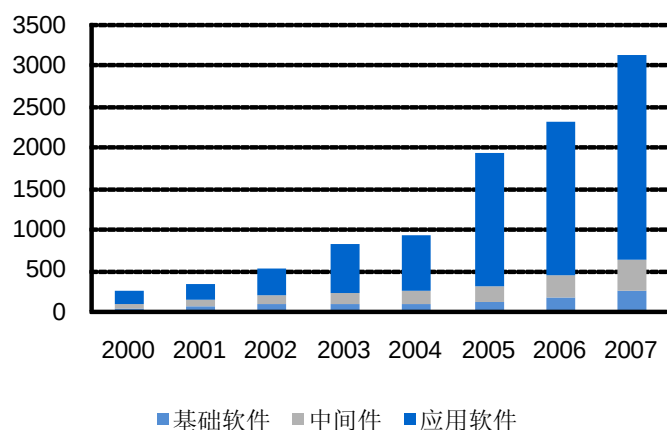
来源：工信部，国金证券研究所

图表23：我国软件产业发展的两个维度



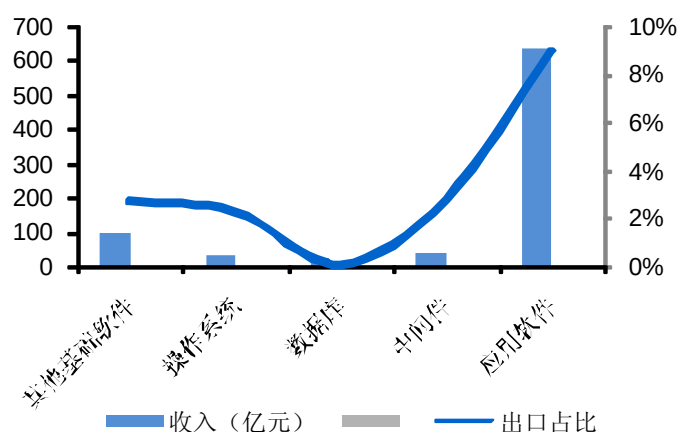
- **基础软件底子薄弱**：我国国产软件在技术难度较低、重点针对客户消费需求定制的应用软件方面已赶上并在某些方面超越了国际水平，同时也占据了较大的市场份额，而与之形成鲜明对比的是在需要核心技术和自主创新能力的基础软件领域如操作系统、数据库、安全方案等方面，国内阵营全面落后，甚至在某些领域处于完全空白的局面。产业链核心环节实力的匮乏，从根本上限制了我国软件产业乃至整个国家的国际竞争力，并且势必影响到国家和政府的信息安全：
- 从我国软件产品市场结构来看，基础软件市场规模从 2000 年 33.2 亿发展到 2007 年的 249 亿，但增幅远远落后于软件市场整体增速，而其在软件产业占比也从 2000 年的 13.96% 下降到 2007 年的 8.01%，出口占比也仅为 0.11%（数据库）到 2.73%（其他基础软件）不等，远远低于应用软件的 8.98%，国际竞争力之匮乏可见一斑；

图表24：我国软件产品市场构成情况（亿元）



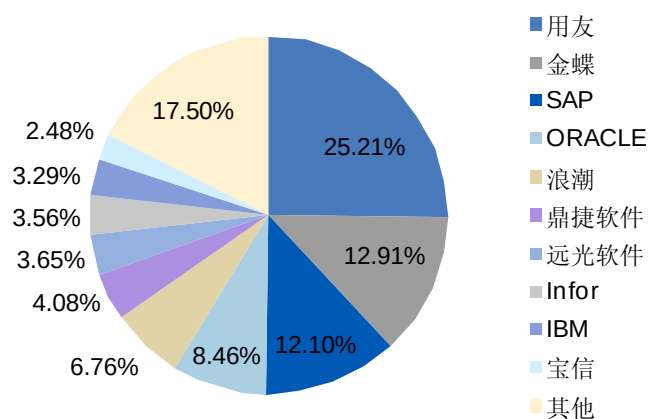
来源：《中国软件产业年鉴》，国金证券研究所

图表25：2006 年我国规模以上内资企业完成情况



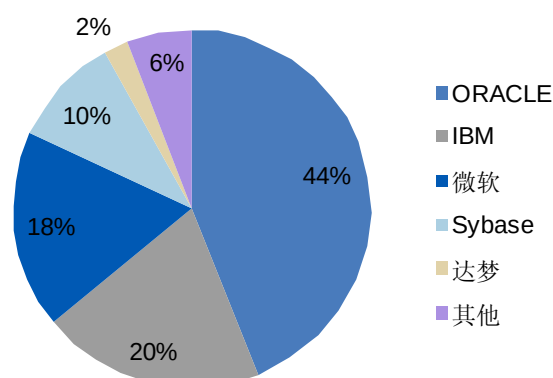
- 以管理软件领域为例，根据 CCW 发布的 2009 年度报告，用友以 25.21% 的市场份额再度蝉联中国管理软件市场第一名，金蝶以 12.91% 力压 SAP 12.10% 位居第二。而以基础软件领域的通用数据库为例，国际四巨头占据了国内超过 92% 的市场份额，而国内规模最大的中国软件旗下的达梦数据库 2008 年市场份额仅 2%，在操作系统领域双方差距更加悬殊；

图表26：2009 年国内通用管理软件市场结构



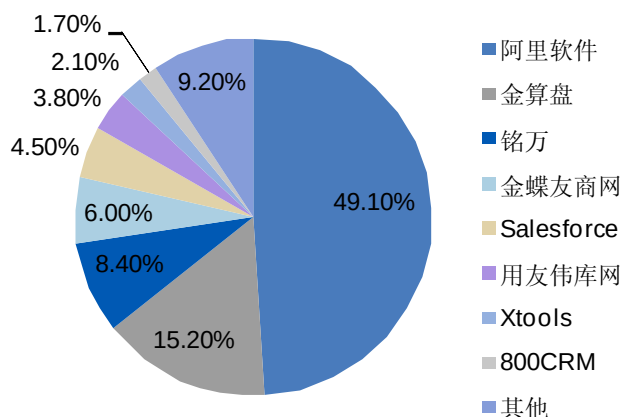
来源：CCW Research，国金证券研究所

图表27：2008 年国内数据库市场结构



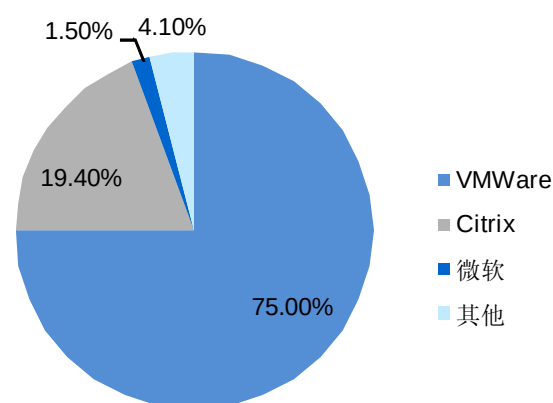
- 再以业界公认的发展方向云计算为例，在 SaaS 应用领域，国内厂商已经百花齐放，美国 SaaS 巨头 Salesforce 在中国水土不服，仅有 4.5% 的市场份额，而在云计算核心技术虚拟化软件领域，情况则完全相反，几乎没有国内厂商的身影。

图表28：2008 年国内 SaaS 管理软件市场结构



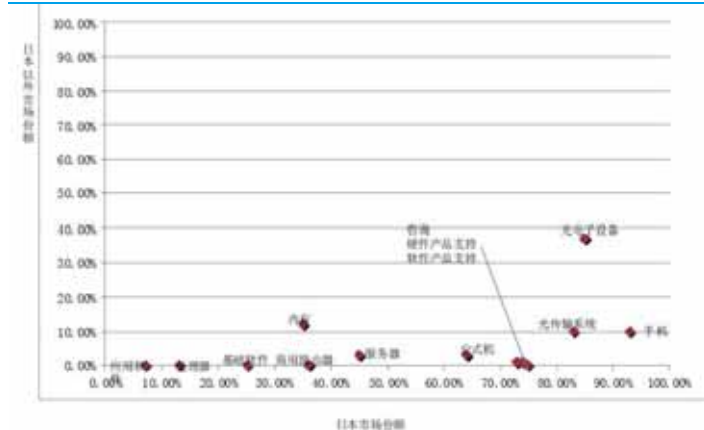
来源：易观国际，CCW Research，国金证券研究所

图表29：2009 年中国虚拟化软件市场结构



- 基础软件的突破是国际竞争力的决定性因素：**参照北美和日本的经验对比，北美公司由于掌握了核心硬件和基础软件技术，有能力实现国内市场和国际市场的同时扩张，从而占据世界信息产业的制高点；而日本由于相对缺少核心技术，其产品就只能主要在国内推广。未来在国家重点扶持基础软件的同时，支撑软件和应用软件的本土化将继续深入，扩大国内应用市场也是发展重点。

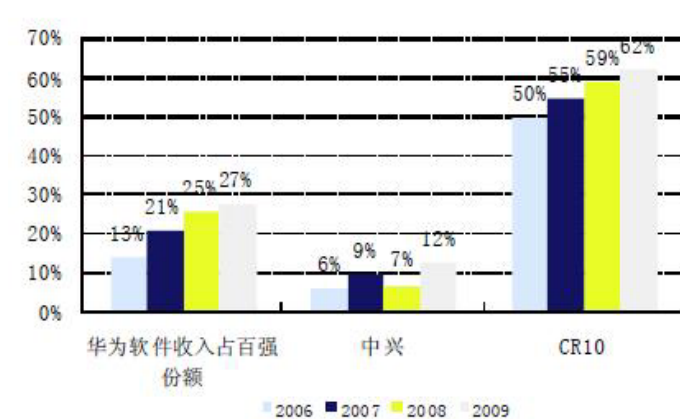
图表31：日本公司国内及国际市场份额



来源：国金证券研究所

- **行业信息化仍大有可为：**中国已进入了工业化中期，重工业化进程接近尾声，工业部门产业升级具有很强的迫切性，十六大上提出新型工业化的道路，即将信息化与传统工业相结合，以实现更多行业的转型和效率提升：
 - 目前中国工业化率已经超过了 40%，中工业化率已经超过了 70%，根据钱纳里的工业阶段理论和霍夫曼系数的理论经验，工业部门单纯的依靠规模扩张的发展空间已经极为有限，利用信息化实现产业升级具有很强的迫切性；
 - 从产业横向比较来看，信息化程度较高的电信、金融行业的 IT 支出占据了整体市场的接近 40%，而众多传统行业如资源、电力、医疗等占比则都不到 5%。而从软件产业收入百强来看，主要从事通信类软件的中兴华为占据份额达到 39%且逐年提升，不同行业之间信息化水平的差距明显；

图表33：通信类软件占比较高



来源：IDC，国金证券研究所

- 2009 年初，两化融合重点项目全面启动，8 个试验区共启动重点企业试点示范项目 142 项，项目涉及钢铁、石化、飞机、汽车、机械、船舶、服装、食品、医药、家电、电子信息、物流等 11 各行业。2010 年，两化融合从地方试验全面升级为国家示范。