



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国软件产业SCP市场分析及 发展趋势研究报告（2008）

一、调研说明

《中国软件产业SCP市场分析及发展趋势研究报告（2008）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/39706.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

由哈佛学派创立的以新古典经济学价格理论为基础的产业组织理论以实证研究为手段,把产业分解为特定的市场,并按结构、行为、绩效三方面构建了"市场结构(structure)-市场行为(conduct)-市场绩效(performance)"的分析框架(简称SCP分析框架),本报告将按此范式对中国软件产业的产业组织进行研究.本报告在大量周密的市场调研基础上,依据国家统计局、国家商务部、国务院发展研究中心等公布和提供的大量资料,组织课题组编辑而成。本报告是高层次、权威性,深度研究与实际应用的有机结合,具有一定参考价值。

【 目录 】

1前言

2产业组织理论综述

2.1产业与产业组织

2.1.1产业的含义

2.1.2产业组织

2.1.3市场界定与产业分类

2.2产业组织理论的形成、发展及各主要学派的思想

2.2.1产业组织理论的产生与形成

2.2.2产业组织理论的发展及各主要学派的思想

2.3产业组织理论的基本体系——SCP分析框架

3中国软件产业发展现状分析

3.1软件产业与上下游产业

3.2软件产业的生产现状分析

3.2.1软件产业总产量

3.2.2软件产业不同地区的产量

3.3软件产业的经济效益分析

3.4软件产业企业现状分析

3.5中国软件产业与世界发达地区软件产业发展的比较分析

3.5.1世界软件产业发展现状分析

3.5.2与发达国家/地区比较分析

3.6软件产业产业特征以及存在的问题

4中国软件产业的市场结构分析

4.1中国软件产业的市场集中度分析

4.1.1中国软件产业的市场集中度分析

4.1.2中国软件产业市场集中度影响因素分析

4.2中国软件产业的进入壁垒分析

4.2.1结构性进入壁垒分析

4.2.2行为性进入壁垒分析

4.2.3制度性进入壁垒分析

4.3中国软件产业差别化分析

5中国软件产业的市场行为分析

5.1价格行为分析

5.2产品行为分析

5.3并购重组行为分析

6中国软件产业的市场绩效分析

6.1资源配置效率

6.2技术进步程度

6.3规模结构效率

6.4劳动生产率

7中国软件产业SCP相互关系分析

7.1市场结构同市场行为的关系

7.2市场行为同市场绩效的关系

7.3市场结构同市场绩效的关系

7.4政策对SCP的影响分析

8中国软件产业行业的产业政策及建议

8.1软件产业行业的市场结构政策

8.2软件产业行业的市场行为政策

8.3软件产业行业的市场绩效政策

9结论

【图表索引】

图1：中国软件产业2001-2008年收入及增长率情况图

图2：中国2001-2008年软件产业收入占电子信息产业的比重图

图3：中国软件业2007年规模的全球占比分析图

图4：中国软件行业2006-2007年细分领域占比情况图

图5：中国2008年软件产业分地区收入构成图

图6：中国软件产业2008年1-3月收入构成情况图

图7：中国2008年1-3月软件各项业务收入的比重图

图8：中国2008年1-3月软件产业出口和增长率图

图9：中国2008年1-3月各地区软件产业收入的比重图

图10：中国2008年1-3月软件产业出口和增长率图

图11：中国分地区软件产业2008年1-3月收入对比情况图

图12：中国软件产业与电子信息制造业2008年1-3月收入对比情况图

图13：中国软件服务市场2004-2009年销售额与增长率变化及预测图

图14：中国利用外商投资2007年软件业外商实际投资额及其增速分析图

图15：中国利用外商投资2007年软件业与外商签订项目数及其增速分析图

图16：全球软件服务业2007年规模及其增长分析图

图17：印度软件外包1987-2006年收入增速变化图

图18：中国软件整体上市图

图19：软件产品生命周期曲线图

图20：软件行业人才流动性原因分析图

图21：中国2007年软件外包市场品牌分布图

图22：中国软件外包行业2005-2011年趋势图

图23：中国软件服务外包收入2007年国际市场中日本和欧美的占比分析图

图24：中国2007年管理软件市场结构图

图25：中国管理软件市场2007年产品类型分布图
图26：中国2007年管理软件市场品牌分布图
图27：中国2007年管理软件市场产品类型分布图
图28：中国2006-2009年管理软件市场销售增长趋势图
图29：中国2006-2009年管理软件市场年销售额与增长率及预测图
图30：中国管理软件市场2006-2009年销售增长趋势图
图31：中国管理软件市场2006 - 2009年年销售额与增长率及预测图
图32：中国管理软件行业2007-2010年收入规模预测图
表1：中国软件2007年出口数据汇总表
表2：中国软件产业主2007年软件产品分省收入分析表
表3：中国软件产业2007年系统集成分省收入分析表
表4：中国软件产业2007年软件技术服务分省收入分析表
表5：中国软件产业2007年嵌入式系统软件分省收入分析表
表6：中国软件产业2007年企业规模及软件业务分省收入分析表
表7：中国软件产业2007年IC设计分省收入分析表
表8：中国软件产业2008年第一季度主要经济指标完成情况表（一）
表9：中国软件产业2008年第一季度主要经济指标完成情况表（二）
表10：中国软件产业2007年主要经济指标完成情况表
表11：中国软件业企业2007年景气指数数据汇总表
表12：中国2007-2008年投资环境竞争力十强软件园表
表13：俄罗斯软件和IT服务业2007年发展数据汇总表
表14：软件行业2008-2012年平均年薪酬水平预测表
(图表来源：中知数据；更多图表：略)

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/39706.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法

- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。