



艾凯咨询
ICAN Consulting

2004-2005年中国国产软件市场 研究年度报告

一、调研说明

《2004-2005年中国国产软件市场研究年度报告》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/39934.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

总体状况 国产软件主要指国产基础平台软件：操作系统、Office、数据库和中间件。2004年国产操作系统市场销售规模为7100万元，同比增长20.3%。国产Office市场销售规模达1800万元，与去年持平。国产数据库市场销售规模为1.3亿元，同比增长30.3%。国产中间件市场销售规模为2.43亿元，同比增长38.8%。 国产软件的销售增长情况是与产品技术的成熟度成正比的。国产中间件的技术发展和产品应用相对最为成熟，行业需求增长最快，因此国产中间件的发展最为突出，参与市场竞争的国内提供商也最多。其他三类国产软件都处于发展过程中，一方面在细分领域有典型应用，另一方面还没得到用户的广泛接受，其中国产Linux的应用情况略好一些。总体而言，国产软件占各自产品市场的份额在10%以下，同时由于基数小，所以销售增长率相对较高。 国产操作系统的发展成绩大于阻碍 分析认为，目前国产Linux处于产品的成长期，产品尚不成熟、尚在不断完善之中，市场处于培育发展阶段，用户大多是抱着尝试的心理开始小量采购应用，而且有相当部分的企业是在同时应用国产Linux和Windows。很显然，无论从单价上还是数量上，国产软件都无法与微软产品相比较，但从产品发展的现阶段来看，衡量国产Linux发展状况的不应该是销售金额和市场份额，而应该是用户的认知度和接受程度。在被调查企业中，约5%的企业有国产Linux操作系统桌面产品的使用体验，这一比例大大超过了国产品牌在桌面操作系统市场总体销售额中所占的市场份额，说明当前国产Linux在政府与厂商的共同努力下，在推广市场应用方面还是卓有成效的。 研究发现，在用户应用中：企业用户满意国产软件的是产品的价格，信赖的是产品的安全性和易用性，但对产品的技术性能、稳定性及把握用户需求等方面存在不同程度的不信任，正是这些因素直接导致了更多的用户不会在国产Linux平台上建设关键性应用系统。深入研究了用户拒绝使用国产操作系统的主要原因，发现支持的应用软件少、缺少技术支持与相关服务及稳定性差成为最主要原因。这说明，用户并不是因为对微软操作系统有较强的习惯性，而拒绝尝试使用国产Linux，而主要是因为国产操作系统的应用环境差、产品成熟度不高，导致用户对应用国产软件没有信心。这说明，国产Linux有发展机会，但需要时间去逐步完善产品、改善应用环境，逐步让用户增加认知度和了解程度，以渐进的方式实现市场拓展的目标。 国产Office的市场扩张需要打破传统的营销模式 研究认为，企业用户对于国产OFFICE的应用大多是基于指定工作需要中的特定应用，如标准格式文档的应用等，而对于个性化选择较强的应用，国产软件的使用比例就很低。这说明国产OFFICE在应用发展的现阶段，更多的是需要强制性的应用推广。当前国产Office的最大优势在于价格低。建议：有效的应用推广思路是针对不同行业的特定应用做定制开发，可考虑与应用软件提供商合作开发、销售。 国产数据库的有效用户不是使用用户，是SI与ISV 与应用软件开

发商合作是国产数据库提供商的主流销售模式。用户关注的是运行在数据库之上的应用软件，软件开发商对用户采购数据库的决策具有直接影响力，因此面向最终用户的数据库营销可以转化成面向应用软件开发商的营销，与ISV的合作才是最有效的促进市场销售、实现用户应用的手段。上述观点是深入研究国产数据库提供商和应用软件开发商后得出的结论。针对行业市场，每家厂商都有优势领域，比如人大金仓在水利方面的优势，神舟航天在航天方面的成绩。分析认为，国产数据库厂商当前的市场拓展思路应该专注自身的优势领域、在细分行业做深做透，而不是全面覆盖。在细分市场需要形成品牌优势，建立典型应用案例。

国产中间件的优势需要提供商强化用户认知 研究发现，在用户应用中，国产软件优势体现在以下几方面：一是中间件的销售过程不是直接卖给客户，它需要为客户定制方案，而用基础构件定制方案，必须深入了解客户，对其中组织体系和管理模式的了解都将影响对客户需求的挖掘，因此国产软件具备了功能完善和易用的优势；二是国产软件性价比高，即基本需求都能满足，且功能并不复杂，应用重点突出、价格低廉；三是国产软件研发在本地，客户支持及服务到位，国内厂商拥有自主知识产权还能兼顾安全性的考虑。主要研究结论与观点 第一章 2004年国产软件市场环境分析 1、中国软件产业总体情况 2、国产软件定义分类 第二章 2004年国产软件总体研究 1、相关软件总体规模 2、国产软件市场总量分析 3、产品结构 第三章 2004年国产操作系统软件市场研究 1、市场总量分析 2、产品结构 3、品牌结构 4、行业结构 5、区域结构 6、市场特点 第四章 2004年国产Office软件市场研究 1、市场总量分析 2、品牌结构 3、行业结构 4、区域结构 5、市场特点 第五章 2004年国产数据库软件市场研究 1、市场总量分析 2、品牌结构 3、行业结构 4、区域结构 5、市场特点 5.1 产品技术方面 5.2 市场营销方面 5.3 用户应用方面 第六章 2004年国产中间件软件市场研究 1、市场总量分析 2、品牌结构 3、行业结构 4、区域结构 5、市场特点 第七章 国产软件市场发展趋势及建议 1、2005年相关软件市场规模预测 2、2005年国产软件市场规模预测 3、建议

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/39934.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。