



# 2024年中国 信创产业研究报告

 第一新声研究院 | 行业深度研究报告

THE · FIRST · NEW · VOICE

# PART ONE



## 中国信创产业发展现状

1. 中国信创产业发展历程
2. 中国信创产业政策环境
3. 中国信创产业四大领域
4. 中国信创产业市场规模
5. 中国信创各行业应用现状
6. 中国信创产业机遇与挑战



# 发展 历程

## 2023 年信创产业正从“规模化推广”向“深化落地”阶段逐步推进

我国信创产业从 1999 年时任科技部部长徐冠华提出“中国信息产业缺芯少魂”**开始萌芽**，2006 年“核高基”重大专项政策的推出**开始起步**。到 2014 年中央网络安全与信息化领导小组成立，信创进入**试点实践**。2018 年华为、中兴被美国制裁，美国加大对中国进出口限制，信创产业招投标数量迅速提升，进入**规模化推广**阶段。2023 年党政信创从中央到省市再到区县下沉落到实处，金融信创深入到核心业务系统，“2+8”引领下其他行业开始信创试点实施，**信创产业进一步深入推进，逐步进入深化落地阶段**。



# 政策环境

## 国家层面政策内容更加细化深入，地方层面提出明确目标和行动方案

2023 年我国信创产业政策开始愈加深入和细化，12 月财政部会同工信部印发《台式计算机政府采购需求标准（2023 年版）》、《便携式计算机政府采购需求标准（2023 年版）》，标志着党政信创由中央到省市再到区县镇下沉落到实处。从各地方政府来看，各地陆续出台措施及方案，目标更加明确、行业更加聚焦、方案更加落地。信创产业政策从中央到地方逐渐趋于成熟和完善。

### 2020-2023 年国家信创政策列举

- 2020 2019 年 12 月 30 日国务院办公厅印发的《国家政务信息化项目建设管理办法》中提出：国家政务信息化建设项目应当采用安全可靠的软硬件产品。该办法自 2020 年 2 月 1 日起实施。
- 2021 2021 年 11 月工信部印发的《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》中提出：支持企业构建具有自主知识产权的基础产品体系，利用好首台（套）重大技术装备保险补偿政策促进创新产品的规模化应用，发挥好税收优惠政策作用，加大信息技术创新产品推广力度，迭代提升软硬件产品和系统的就绪度、成熟度，提高产业链完整性和竞争力。
- 2022 2022 年 6 月国务院印发《关于加强数字政府建设的指导意见》中提出：在构建数字政府全方位安全保障体系方面，强化安全管理责任，落实安全制度要求，提升安全保障能力，提高自主可控水平，筑牢数字政府建设安全防线。
- 2023 2023 年 12 月财政部会同工信部印发《台式计算机政府采购需求标准（2023 年版）》、《便携式计算机政府采购需求标准（2023 年版）》，其中明确提出：乡镇以上党政机关，以及乡镇以上党委和政府直属事业单位及部门所属为机关提供支持保障的事业单位在采购台式计算机、便携式计算机时，应当将 CPU、操作系统符合安全可靠测评要求纳入采购需求。

### 2023 年各地方信创政策列举

#### 北京

2023 年 12 月北京市经济和信息化局会同北京经济技术开发区管理委员会印发《关于打造国家信创产业高地三年行动方案（2023-2025 年）》的通知。是公开发布以信创为主题的行动方案，提出七大具体的行动方案以及 2025 年工作目标。

#### 上海

2023 年 9 月，上海等省市卫健委联合多部门出台的信创工作实施方案通知中明确要求，市级医院 2025 年 6 月前完成全面信创改造工作。首批信创医院在 2024 年 6 月前完成 50% 以上的信创改造工作。

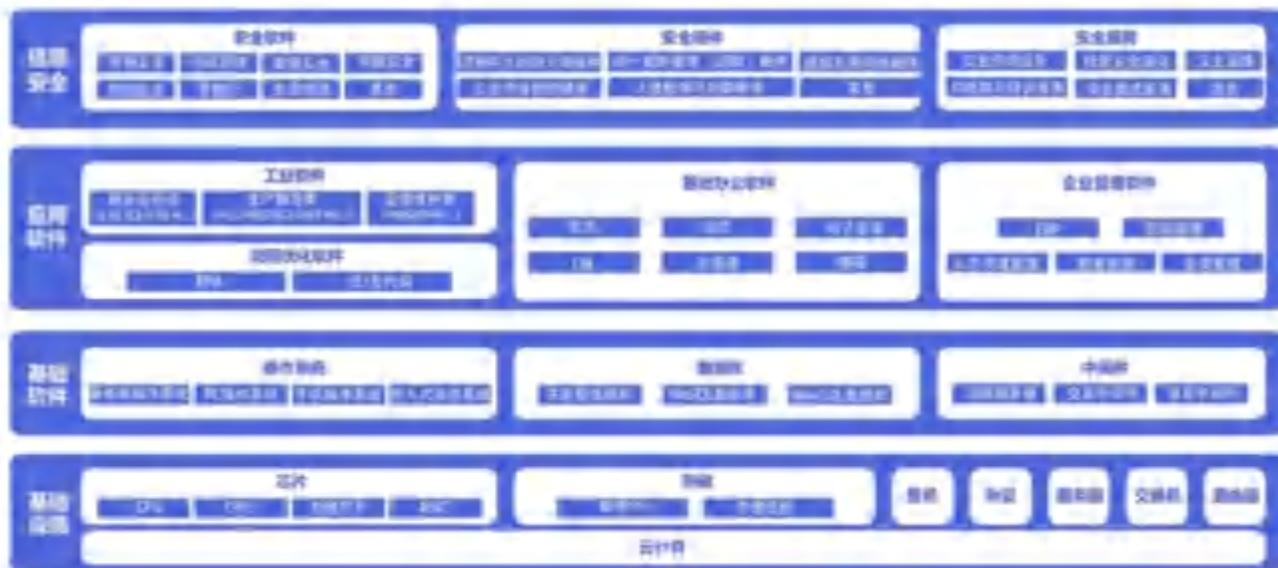
#### 广东

2023 年 3 月广东省政务服务数据管理局印发《广东省数字政府改革建设 2023 年工作要点》，其中第二十五条提出：按照“信创为常态，非信创为例外”的原则，加大政务信息化项目信创技术审核力度。建设 30 家数字政府信创适配测试中心，推动信创技术攻关和适配测试。建设完善信创综合服务网，提供信创软硬件产品、解决方案、技术创新成果展示及产品应用问题反馈等服务。加强信创开发环境技术集成，提升信创生态质量，逐步实现研发过程和知识产权自主可控。

# 信创 场景

## 信创场景包含四大领域：基础设施、基础软件、应用软件、信息安全

信创产业主要包括四大领域：一是基础设施，包括芯片（CPU、GPU 等）、存储、服务器、云计算等；二是基础软件，包括操作系统、数据库、中间件等；三是应用软件，包括基础办公软件、企业管理软件（ERP、营销管理、人力资源管理、财务管理、合同管理等）、工业软件、流程优化软件等；四是信息安全，包括安全软件、安全硬件、安全服务等。其中，基础设施与基础软件高度关联，比如服务器、CPU、存储、操作系统、中间件、数据库等存在明显配比规律，相关市场规模高度正相关。



分项		数量	参考价 (元, RM B)	小计	占比
硬件	CPU	2	8000	16000	27.3%
	硬盘	8	1000	8000	13.6%
	内存	8	400	3200	5.5%
	箱体及配件	1	16000	16000	27.3%
软件	操作系统	1	6500	6500	11.1%
	中间件	1:8	25000	3125	5.3%
	数据库	1:6	35000	5833	9.9%
合计				58658	100%

数据来源：第一新声研究院

注：以上数据以应用服务器为例，数据仅供参考—第一新声研究院

# 市场规模



## 规模：2023 年信创市场规模增速下降明显，基础设施规模占比超 53%

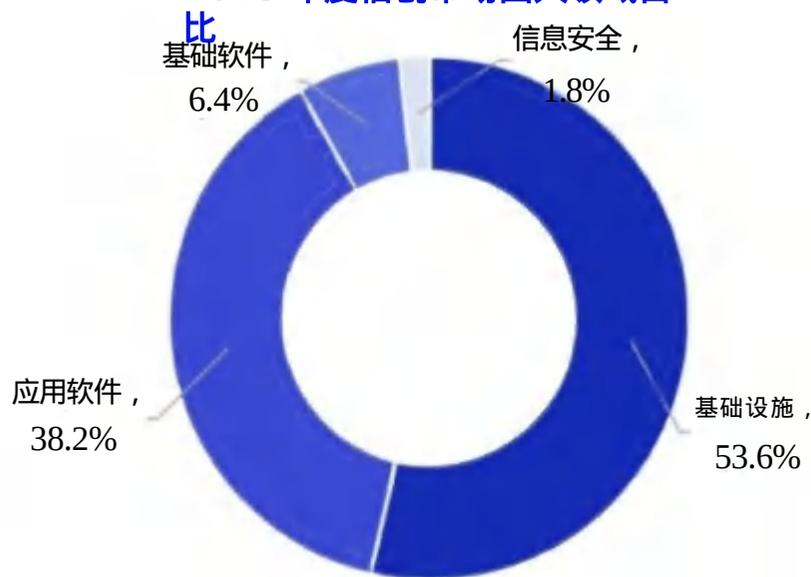
根据第一新声调研，2022 年央企大规模信创采购后，需要一定时间进行实施验证。同时受宏观经济环境影响，企业信息化预算缩减，对于信息化项目投入更为谨慎。因此 2023 年信创市场出现阶段性变化，前三季度信创采购明显减少，至第四季度逐渐恢复。2023 年信创产业市场规模约为 15388 亿元，**增速下降明显**。分领域来看，基础设施依旧**占比最高超过 53%**，**应用软件类采购显著增多**，占比由 2022 年的 37.1% 提升至 2023 年的 38.2%。

### 2021-2026 年中国信创市场规模 (亿元)



数据来源：第一新声研究院 -2024 年 7 月

### 2023 年度信创市场四大领域占比



数据来源：第一新声研究院

# 应用现状

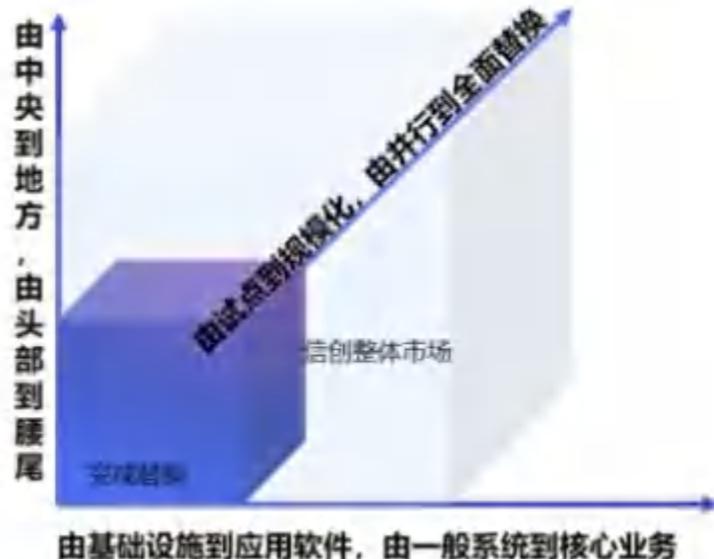
## 党政、金融替换深入到核心系统，电信、电力替换节奏加快

2023年我国信创替换按照“2+8+N”节奏稳步推进。党政信创开始向区县乡镇下沉，替代核心由电子公文系统转移到电子政务。八大行业中，金融信创替换节奏最快，2023年底金融PC等终端基本完成百分百替换，部分核心系统开始进行替换；电信、电力行业信创替换节奏开始加快，一般以3-5年为周期分阶段进行改造；医疗、交通信创替换已经开始有少量案例落地，教育、石油、航空领域信创替换逐渐开始起步。除八大行业以外，汽车制造、烟草、物流等行业信创也已开始陆续试点实施。

### 2023年信创推进节奏

行业	顶层规划设计	基础设施底座	办公管理系统	一般业务系统	核心业务系统
2	党政	●	●	●	●
	金融	●	●	●	●
	电信	●	●	●	●
	电力	●	●	●	●
8	医疗	●	●	●	●
	教育	●	●	●	●
	交通	●	●	●	●
	石油	●	●	●	●
	航空	●	●	●	●
N	制造等其他	●	●	●	●

信创推进节奏示意图



# 机遇与挑战



## 需求增长、政策推进、技术进步支撑信创产业发展，但仍面临生态不完善等挑战

### 01 市场需求不断增长

我国信创产业经过多年发展，日益成熟完善，同时数字经济时代企业对于数字化转型愈加迫切。党政以及八大行业客户经历信创产品的“可用”到“好用”，另外民营企业市场逐渐打开，市场需求不断增长，信创市场发展前景广阔。

### 02 政策持续引导推进

从国家层面看，信创相关政策愈加细化和深入，信创产业发展方向及目标愈加明确清晰。各地方政府也相继出台政策措施，提出明确目标和行动方案。央国企信创规划持续推进，内部文件频出，保证信创落地实施。

### 03 技术进步支撑产业发展

技术突破是我国信创产业发展的基础，通过不断的研发投入，我国信创在芯片、操作系统、数据库、中间件等领域不断取得突破

### 01 信创生态建设仍需加强

目前国内信创生态还未完全形成，当下信创生态特点是政策引导为主，市场生态还未完全成熟，很多国产厂商的产品应用范围过窄、兼容性差、可拓展性不强。

### 02 部分核心技术仍需突破

技术壁垒是制约我国信创产业发展的关键因素，虽然在部分领域已经取得一些进展，但在高端芯片等核心领域，距离国外先进水平仍有一定差距。

### 03 无序竞争问题较为严重

在国家各项利好政策推动下，信创产业在取得高速发展的同时，新兴厂商、跨界厂商不断涌入，部分企业跑马圈地，低质低价抢占市场，无序竞争问题逐渐显现。

### 04

### 客户信创预算面临收缩

受国际局势及整体经济环境影响，在政府“过紧日子”倡导下，信

机  
遇

# PART TWO



## 中国信创产业重点场景分析

1. 基础设施-信创云
2. 基础软件-数据库
3. 应用软件-企业管理软件
4. 信息安全-安全软件



## 2023 年信创云市场规模达 483 亿元，增速超 26.4%

与公有云不同，信创云一般为基于行业需求的私有云，2023 年中国信创云市场规模达到 483 亿元，**同比 2022 年增速超 26.4%**。预计 2024 年市场增速将显著提升，市场规模 预计达到 667 亿元。在党政、金融、电信领域，正在逐步加大信创云投入，电力、教育、医疗等其他行业的信创云需求开始初现规模，预计未来三年我国信创云市场规模将 保持 30% 以上的高增速，**至 2026 年将突破千亿元**。

2021-2026 年中国信创云市场规模  
(亿元)



### 信创云市场关键驱动因素



- 01 ■ 电信、金融行业信创云需求持续扩大，以金融为例，除银行外，证券、基金、期货等也陆续出台相关替换要求，2024 年信创云需求明显提升。
- 02 ■ 信创云能提供符合国家信息安全要求的解决方案，同时满足党政对数据处理和存储的要求。为推动政务数字化转型，党政逐步加大在信创云的投入。
- 03 ■ 基于各项信创政策的持续推进，以及信创云在党政、金融、电信等领域的示范，叠加电力、教育、医疗等其他行业的数字化转型需要，信创云需求逐步扩大。

# 信创云 - 应用现状

## 党政、金融、电信应用程度最高，其他行业信创云基本处于试点阶段

目前“信创云”主要是基于国产化计算、存储、网络、操作系统基础上，具备高可靠性、安全可信等核心特征，基础软硬件皆符合信创标准。在各项政策引导及要求下，2023年**党政、金融信创云建设进度最快，但完成云上应用的改造仍需时间**。电信行业信创云替代因涉及到电话、短信等部分基础核心业务，影响到整体替换进度。电力、医疗等行业2023年信创云仍旧处于规划以及验证适配阶段。其他行业中，如煤炭等本身数字化程度不高，信创云应用节奏则更为缓慢。

### 2023年信创云在各行业的应用情况

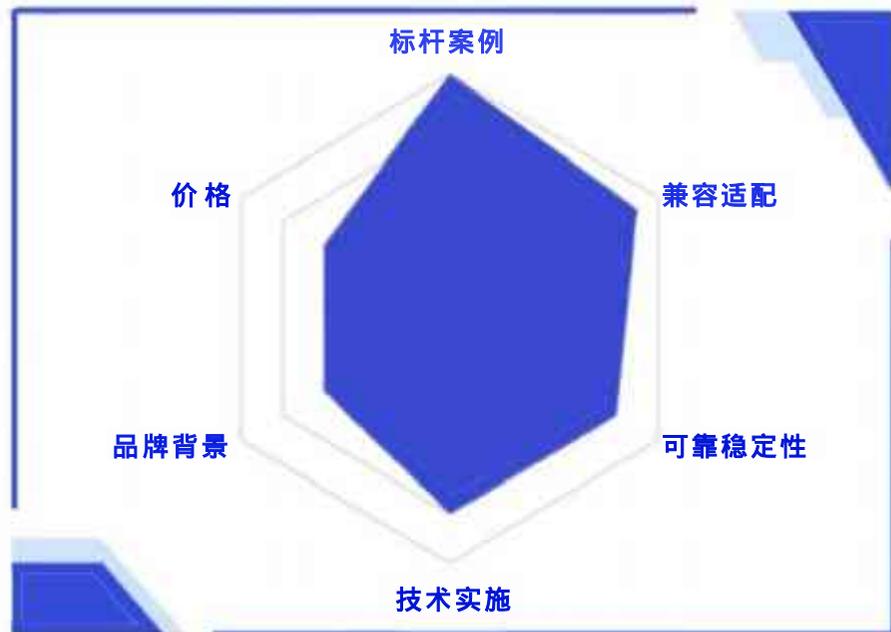
行业	应用场景	国产替换率	应用现状	应用案例
党政	电子政务办公、音视频会议等	60%	在服务器、操作系统、数据库等基础设施完成条件下，信创云的替换基本完成	毕节移动全栈信创云；中电云温州市信创云平台；优刻得智慧洛阳云平台
金融	办公信息化系统、中间业务管理系统、客户信息系统等	40%	中国银行、农业银行、工商银行、建设银行等国有大行及股份制银行基本完成信创云规划建设，地方银行、保险、证券等部分进程相对较慢	工商银行基于“一云多芯”技术架构的信创云转型；中信银行信创全栈云项目
电信	办公系统、客户服务系统、计费系统等	50%左右	作为云服务供应商，电信运营商积极参与信创云推进工作。电信运营商各省公司的多种业务系统如话务系统等，很多仍在VMware虚拟化上进行部署，信创云替换涉及到短信、通话等基础业务，对替换进度影响较大	
电力	办公系统、电网管理、电力交易系统	5%	仍处于早期验证试点阶段，主要集中在国家电网、南方电网以及国家头部发电企业	国网河南省公司全栈信创云与业务系统适配验证完成；南网云平台自主可控适配化功能集成改造

# 信创云 - 关键采购因素

## 标杆案例最受关注，价格因素受关注程度开始提升

根据第一新声调研，目前信创云客户 TOP6 采购关注因素分别为：标杆案例、兼容适配、可靠稳定性、技术实施能力、品牌背景、价格。其中标杆案例不仅是对厂商的能力参考，对于客户也具有借鉴价值，受关注程度最高。受到整体经济形势影响，价格因素受关注程度开始提升。

### 信创云客户采购关注因素



- **标杆案例**：是否有标杆案例落地不仅是对供应商能力的参考，客户还能够借鉴已落地的标杆案例优秀经验，同时避免其他案例遇到的部分问题；
- **兼容适配**：客户信创实施前要先做技术选型，在 C86、ARM 不同架构体系下，或者不同业务部署不同的架构，能否兼容适配成为客户关注重点。兼容适配并非信创云一方能够解决，需要全面关注底层芯片、操作系统甚至到上层应用；
- **可靠稳定性**：当前客户对于可靠稳定性要求较高，以银行为例，信创云实施一般先将边缘业务进行迁移，做试点测试，保证稳定可靠，再进行其他业务迁移；
- **技术实施**：技术实施能力也是关系到项目最终是否能够成功落地的关键因素，无论是适配过程中的把控度，还是客户业务迁移的平滑过渡，都需要供应商优秀的技术实施能力进行支撑；
- **品牌背景**：信创客户一般更加青睐头部云厂商或者具有国资背景的厂商进行合作，但随着信创产业逐渐发展成熟完善，更多优秀品牌厂商崭露头角，客户对于品牌背景的关注程度逐渐减弱；
- **价格**：2022 年及以前，信创云客户主要集中在党政、金融领域，本身价格敏感度不高。2023 年以来，受整体经济环境影响，以及信创向价格敏感度较高的行业渗透，价格开始愈加受到关注。

# 信创云 - 主要厂商



## 典型信创云厂商简介

ICT  
背景  
云厂商



华为云

近年来 IaaS 层市场增速不断放缓，PaaS、SaaS 需求不断增加，互联网及 ICT 背景云厂商优势逐渐显现。华为云凭借网络资源、技术能力以及强大的品牌影响力，不断扩大市场份额。

曙光云  
Sugon | 曙光云

曙光云在政府及企业信息化、数字化、智能化建设领域拥有深厚的技术积淀和丰富的实践经验，利用高端计算优势，打造安全可信、全栈服务、高效交付、生态丰富的云服务生态，为政务服务、企业运行提供全场景服务。

电信  
运营商



翼云

天翼云 | 天

以天翼云为代表的运营商云，拥有强大的基础设施和网络资源，为云服务提供强大的算力网络支持。同时运营商在数据中心、ICT 等关键业务具有规模化集采优势，使得计算、存储等资源成本优化。另外，运营商云凭借国企背景，在信创云市场受到政府及央国企客户青睐。

中立  
云厂商

UCLLOUD 优刻得 | 优刻得

中国第一家公有云科创板上市公司，信创云基于优刻得公有云完全自研，代码自研率超 96%，保证自主可控。同时优刻得信创云极为轻量化，同时能够一云多芯，实现 X86 与信创云在同一平台的管理调度。



# 重点场景 - 基础软件

## 基础软件 - 代表厂商图谱

### 2024 年中国信创 - 基础软件代表厂商图谱

数据库			
南天通角	达梦数据库	掉输 r 古熬照医	旗量数据
长 ING BASE	神舟通用	AYashanDB	GaussDB
PolarDB	OCEANBASE	TDSQL	TRANSpnrP
	沃趣	配恩	Asialfo 亚语科技
GreatDB 万里数据库	ZTE 中兴	TiDB	本 SequoiaDB
oUSHU 偶数		SUNDB	乡断数科技
MATRIX	金山云		
	柏宣数据		

操作系统		
KUISO 麒麟软件		HarmonyOS
科方德	点性本	Ceic
	红旗 Linux	N 凝思
中间件		
① 电方通	M.O 中创 中间件	Apusi [金螺天蔽]
3ES 案兰德	PRIMETON 潜元	

注：排名不分先后

来源：第一新声研究院



# 数据库 - 市场规模

2023 年数据库市场规模 416 亿元，2021 至 2026 年复合增长率接近 30%

2023 年中国数据库市场规模近 416 亿元，2021 年 -2026 年复合增长率近 30%。在党政领域，数据库市场由省部级向地市、区县不断下沉；在八大行业，国产数据库替代正逐步从边缘业务进入到核心业务系统。预计至 2026 年，中国数据库市场规模将逼近千亿元。

### 2021-2026 年中国数据库市场规模 (亿元)



### 数据库市场关键驱动因素

- 01 在党政领域，数据库市场重心由省部级向地市、区县下沉。党政领域内部办公与电子公文在省部级的存量替换已接近尾声，当前向地市和区县大面积下沉，地方政府采购订单逐渐增加。
- 02 不同于党政，八大行业更加注重国产数据库的稳定性，为了防止核心业务风险的出现，前几年国产替换主要以非核心系统为主。以金融业为例，银行核心系统的国产数据库替代率 15% 左右；证券和保险核心系统的国产数据库替代率不超过 20%。相关领域将成为未来三年国产替代的重点。

# 数据库 - 应用现状

## 党政替换基本完成，电信、金融渗透较高，其他行业基本处于试点阶段

根据第一新声调研，目前党政领域的数据库国产替代率高达 80%，已经基本处于替换的尾声阶段；八大行业由于对国产数据库的稳定性、迁移难度、运维难度等方面要求更高，所以整体替换率不高，金融行业非核心系统处于 40% 左右，能源行业不足 15%，医疗、制造、教育等多个行业甚至不足 5%

行业	应用场景	国产替换率	应用现状	应用案例
党政	网站、电子公文、邮件、OA 等内部办公场景	80% 左右	党政机关已基本完成国产数据库的应用系统改造和建设	达梦启云数据库云服务系统成功中标雄安新区综合数据平台项目；GaussDB 支撑陕西财政搭建分布式数据库平台
金融	银行 / 保险核心业务系统、支付系统、证券交易系统	40% 左右 (非核心系统)	银行业的非核心系统，国产数据库替换比例接近 50%，核心系统替换比例 15% 左右；证券和保险业，非核心系统国产数据库使用比例均低于 30%，核心系统低于 20%	OceanBase 支持工商银行对公（法人）理财系统的分布式改造；海量数据库支持中华联合人寿核心团险国产化改造项目。
电信	门户、计费系统、经分系统等	35%	各运营商从集团到省公司提出明确要求，到 2024 年要求去 O 比例达到 50%，到 2027 年完成全部替换	南大通用山东移动经分系统改造项目；科蓝软件中国联通 CBSS 集中计费系统应用
能源	能源监管、能源规划、能源运维等	不足 15%	处于早期阶段，但能源企业 TOP10 中，超 80% 采用 国产数据库，部分已布局核心系统	瀚高数据库中标国家电投集团自主可控数据库采购项目；崖山数据库中标深圳燃气数据库国产化项目
医疗	电子病历管理、医疗影像存储、医疗数据挖掘	不足 5%	自 2023 年底，医疗行业各系统如电子病历、疾病检测、手术麻醉、数字认证、办公系统等开始进行国产数据库替换升级	瀚高数据库支撑山东大学附属儿童医院离线应急系统；达梦数据库上线厦门大学附属成功医院核心系统
制造	客户关系管理、生产数据处理、零部件库存管理等	不足 5%	制造业国产数据库替换整体滞后于党政和金融等领域，部分企业仍处于非核心系统“试点替换”，核心系统处于观望阶段	海量数据库支撑比亚迪打造全国智造核心系统；瀚高数据库支撑江西中烟工业有限责任公司数据中台底座建设项目

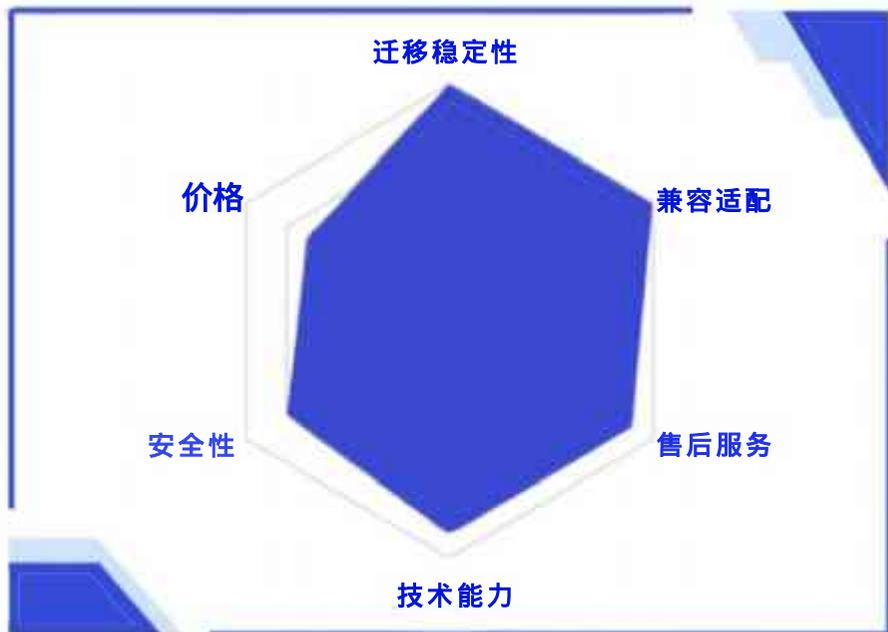


# 数据库 - 关键采购因素

## 数据库迁移稳定性最受客户关注，价格因素受关注程度提升

根据第一新声调研，目前信创数据库客户 TOP6 采购关注因素分别为：迁移稳定性、兼容适配、售后服务、技术能力、安全性、价格。其中如何平稳迁移过渡是数据库国产替代面临的第一难题，受客户的关注程度最高。另外在信创客户整体信息化预算收缩情况下，价格开始受到重视。

### 数据库客户采购关注因素



- **迁移稳定性**：数据库信创客户首先关注的是国产替代不能出现问题，面临的第一难题是如何平稳迁移，包含数据类型是否匹配、查询语法是否兼容等诸多问题；
- **兼容适配**：是否与现有的技术栈兼容，是否支持所需的编程与和框架等是客户重点关注的问题之一。当前数据库市场 Oracle 市占率较高，客户进行国产数据库替换非常注重生态适配问题；
- **售后服务**：客户未来业务调整带来的数据库扩展，以及数据库的日常维护管理都需要数据库厂商具备完备的技术团队进行支持；
- **技术能力**：包含可靠稳定性、数据库性能、可扩展性等。可靠稳定性是保证数据服务的重要基础；查询速度、并发处理能力等数据库性能直接关系到客户业务处理速度；而随着客户数据规模的增长以及业务变化，数据库能否随时进行对应的扩展也是客户重点考虑的问题之一；
- **安全性**：信创出于对安全可控的要求，数据库作为基础软件，客户对于安全性要求极高。数据库的数据加密、访问控制、身份验证等功能都有对应的安全标准和法规；
- **价格**：2022 年及以前，信创数据库客户主要集中在党政、金融等央国企，本身价格敏感度不高。2023 年以来，受整体经济环境影响，以及政府提出“过紧日子”倡导下，整体信息化预算收紧，价格开始愈加受到关注。



# 数据库 - 主

## 要厂商

### 典型数据库厂

#### 商简介

<p>开源数据库</p>	 <p>华为云</p>	<p>2020 年华为开源 openGauss, 并成立社区, 邀请行业头部客户、高校、数据库厂商共同参与运营。openGauss 致力于打造数据库<b>国产根技术社区</b>, 不断丰富 openGauss 生态, 面向各类行业客户, 提供高性能、高可靠、高安全的服务。</p>
<p>商业数据库</p>	 <p>隔 1 南大通用</p>  <p>AYo shanDB   崖山数据库</p>	<p>2005 年成立, 国内首批基于 PostgreSQL 路线<b>自主研发集中式关系型数据库</b>产品的厂商。围绕瀚高数据库打造全栈产品解决方案, 在党政、地理信息、新能源、金融、医疗等行业领域实现广泛应用。作为国内开源生态最早的践行者之一, 2021 年发布以安全 兼容、易用为特色的开源数据库根社区 IvorySQL, 通过社区力量进行创意产出及深度开发, 以共创共享的方式赋能企业数智化。</p> <p>成立于 2004 年, 是<b>具有自主知识产权</b>的国产数据库产品与服务提供商, 构建了覆盖数据管理全生命周期、全技术栈的数据产品 体系及服务解决方案。为金融、电信、政务、能源、交通、国防军工等百余个行业上万家用户提供产品和服务, 建立节点超过 96000 个, 管理数据总量超过 500PB。</p> <p>崖山数据库 YashanDB 是深圳计算科学研究院在经典数据库理论上, 融入系列原创理论, <b>自主设计研发</b>的新型数据库系统, 内核代码自主率 100%, 提供包含单机主备、共享集群、空间数据库、分布式实时数仓等系列数据库产品及解决方案, 目前已在 政务、金融、能源、交通、医疗等 10 余个行业实现大规模商用部署。</p> <p>海量数据库是基于 openGauss 内核开发的企业级关系型数据库, 致力于为用户提供高性能、高并发、高安全、高兼容、高可用多模态等企业级产品特性, 目前已突破多个重点行业的头部客户, 成为<b>数据库国产化的首选之一</b>。</p>
<p>数据库云平台</p>	 <p>海量数据   海量数据</p>	<p>中立的企业级数据库云提供商, <b>中国数据库私有云平台市场份额第一*</b>。打造了行业首家国产中立企业级数据库云, 产品覆盖数据库专有云、私有云 RDS 和数据备份保护三大体系, 并率先实现国产化布局, 从国产硬件、操作系统、数据库端到端全栈优化, 持续为信创生态构建自主可控、安全稳定的数据管理平台。(*: 数据源于第一新声《2024 中国数据库市场研究报告》)</p>

# 重点场景 - 应用软件

## 应用软件 - 代表厂商

### 商图谱

## 2024 年中国信创 - 应用软件代表厂商图谱

### 企业管理软件

用友 yonyou	Kingdee 金蝶	米 泛微	Beisen 北森	迈富时
神州云动	Landray 蓝凌 智化办公专家	司库立方	HAND	玄武云
凯美瑞停	容联云 clooPEN	F 帆软	了 天润融通	Ninetech 九
W 沃丰科技	企企通	善 观远数据	法大大 FADADA	Neocrm 销售易
GO 甄零科技	X YEEXI IN	0 合思	* 劳勤	支出宝
建投数据	AphaFlow			

### 办公软件

泛微	Landray 蓝凌 暂化办公专家	钉钉	W wondinhon
致远互联	天动力	万户软件	贝锐向日葵
marldot6	金山办公	定和同路	思饮件
YOZOI 忠愁件	石墨文档	蓝信	

### 工业软件

QEmpyrean	卡奥斯	NARI	ZWsOFT
概伦电子 PRIMARIUS	Gtodon 广联达	中控 · SUPCON	GstarCAD 浩展
CAXA 数阴大方	白楚电子	emitron	鼎捷软件
	UiT 64 技	霍莱沃系统	新迪数字

注：排名不分先后

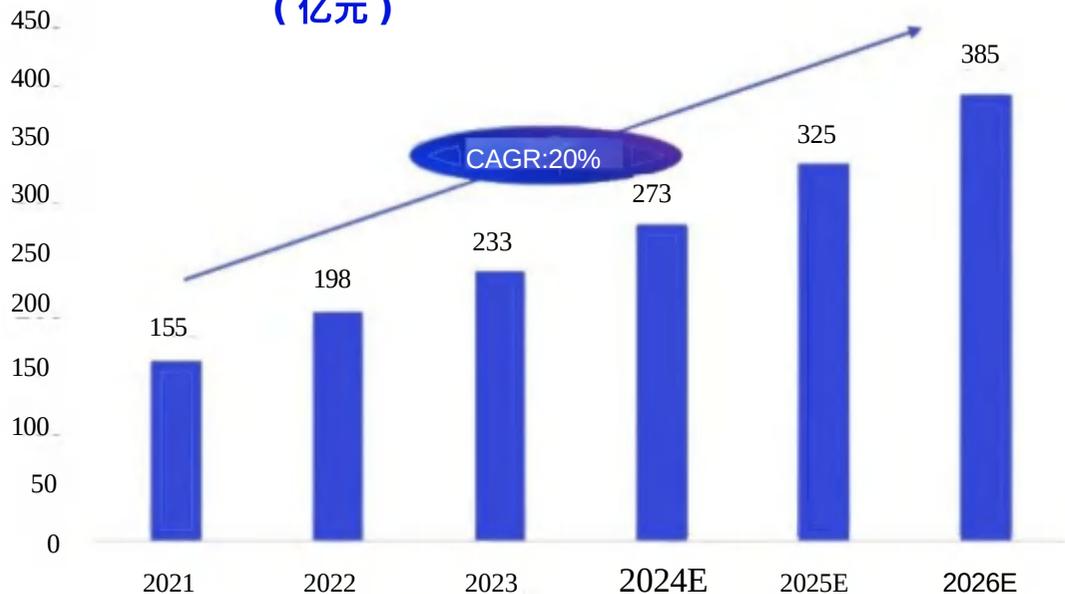
来源：第一新声研究院

# 企业管理软件（以 CRM 为例）- 市场规模

## 2023 年 CRM 市场规模 233 亿元，同比增长 18%，增速有所放缓

企业管理软件是面向企业的，能够帮助企业管理者优化工作流程，提高工作效率的信息化系统。主要包括 CRM、ERP、人事管理软件、财务管理、合同管理等。相对于芯片、操作系统来看，应用软件起步较早，技术、市场都相对成熟。以“应替就替”的 CRM 客户关系管理系统为例，国产 CRM 系统市场商业化发展较好，2023 年市场规模约为 233 亿元，同比增长 18%，增速有所放缓，开始进入稳定增长阶段。

### 2021-2026 年中国 CRM 市场规模 (亿元)



### 关键驱动因素

01

#### 政策强力驱动

根据相关替换要求，2027 年底，全部央企必须完成信息化系统的信创改造工作。央企信息化系统改造替换中，“全面替换”的有 OA，“应替就替”的有 CRM、ERP 等。

02

#### 部分能力超越国外厂商

企业管理软件国产化替代除政策引导以外，因起步较早，经过多年发展和积累，在部分能力上已经超越国外厂商，如更符合国内客户的操作习惯，服务响应速度更快，与国内主流软件的兼容性更好等。

03

#### 数字化转型需求迫切

企业管理软件帮助企业显著提升管理能力、运营效率，在数字经济高速发展大背景下，国内企业数字化转型需求迫切，成为企业管理软件市场增长的重要驱动。

# 企业管理软件 - 应用现状

## 头部央国企 OA 替换基本完成，CRM 等正逐步深入

在央国企的信创改造工作中，CRM、ERP 等企业管理软件划分在“应替就替”的范畴，当前头部央国企对于 OA、邮件等一般办公系统的信创改造已经基本完成，对于 CRM ERP 等系统的信创改造正在逐步深入推进中。以 CRM 为例，实施重点不在于 IT 技术难度，而在于企业对于自身销售业务流程的梳理和规范，在央国企 CRM 信创改造中，不同企业有不同的业务流程，且业务流程复杂多样，信创推进难度相对较大。另外应用软件根据各行业数字化程度不同，应用程度存在较大差异，部分数字化程度不高的行业企业管理软件应用不多，则不存在国产替代的情况。

### CRM 在部分行业的应用情况

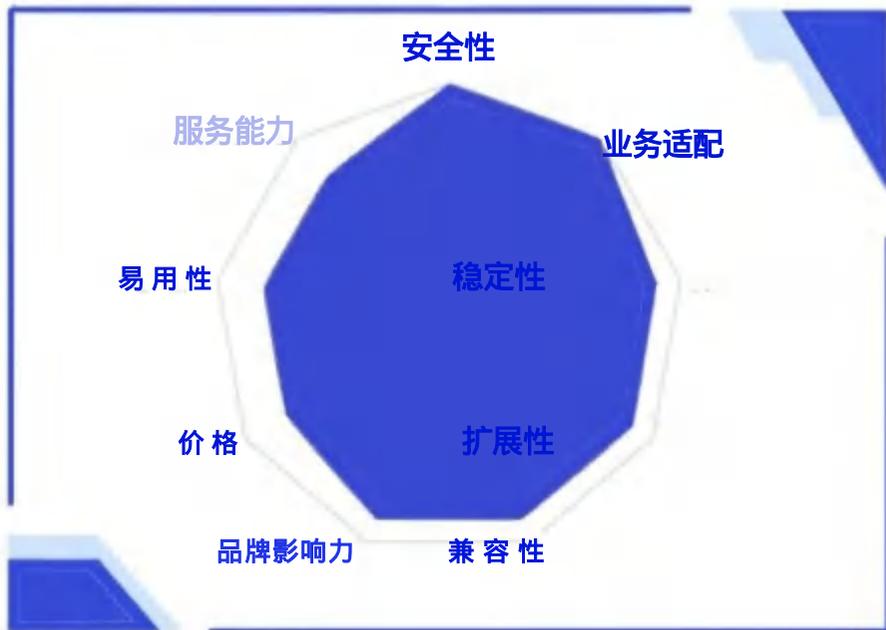
行业	应用场景	典型海外厂商	典型国内厂商	应用现状	应用案例
金融	银行信用卡业务、金融助贷、证券交易等	Zoho Salesforce	销售易、神州云动、玄武云等	国有大行等大型金融机构已完成技术适配，CRM 信创替换正逐步推进中。中小金融机构已经启动适配，更多采用大型金融机构成型案例	长亮科技广州银行信用卡客户关系管理系统全栈信创试点项目；光大期货信创 CRM 系统建设项目
央国企	基于各类行业的不同销售、客户管理等业务场景			主要集中在制造类央国企，包含高科技制造、电力电气制造、汽车制造、大型装备制造等，头部企业正在进行 Salesforce 的替换工作，但整体信创替代率相对较低	电气制造：上海电气风电集团销售易 CRM 一体化解决方案； 汽车制造：某全球顶级汽车品牌（中外合资）Salesforce 迁移神州云动 CRM 项目； 电子工业：中国电子（CEC）神州云动 CRM 建设项目； 高端制造：海康威视海外业务 Salesforce 切换销售易平台

# 企业管理软件 - 关键采购因素

## CRM 客户采购关注因素较多，其中安全、业务适配最受关注

根据第一新声调研，信创客户对于 CRM 系统的采购关注因素较多，主要包括：系统安全性、业务适配性、稳定性、可扩展性、兼容性、供应商品牌影响力、价格费用、易用性以及供应商服务能力，其中业务适配性是普遍最为关注的问题，而信创客户对于安全性则更为重视。

### CRM 客户采购关注因素



- **安全性**：CRM 系统涉及到客户的大量敏感数据，如交易记录、客户信息企业销售数据等，客户尤其是信创客户对于 CRM 系统的安全措施极为关注，包括数据加密、访问身份验证等；
- **业务适配性**：不同企业的业务需求和流程都有其独特性，客户在选择 CRM 系统时会优先考虑 CRM 系统与自身业务的匹配，满足企业的个性化需求；
- **稳定性**：CRM 系统的稳定对于客户业务运营至关重要，数据丢失、系统崩溃会对企业营销管理效率造成极大问题，因此 CRM 系统可靠性是客户极为关注的因素之一；
- **扩展性**：客户业务是一个不断发展变化的过程，为适应企业未来业务规划，对于系统扩展性有较高要求，包括添加新的功能模块、与其他系统集成、业务流程调整等；
- **兼容性**：信创替换的基础要求就是 CRM 系统的兼容适配问题，需要完成众多生态如操作系统、数据库、云平台等兼容认证；
- **品牌影响力**：一般 CRM 系统使用 5-10 年，周期较长，客户基于对使用周期内 CRM 系统的稳定运行考量，对于供应商的品牌影响力较为关注，以免出现在 CRM 使用周期内供应商倒闭的状况发生。同时品牌影响力也是供应商综合能力的重要参考；
- **价格**：当前 CRM 市场竞争激烈，客户可选供应商数量较多，同时涉及到软件成本、实施费用、培训费用、升级费用等支出，客户对于价格费用问题关注度较高；
- **易用性**：操作习惯不符合客户行业特征、操作过于复杂都会导致 CRM 系统的落地失败，操作简单易用是客户采购 CRM 系统的基础要求之一；
- **服务能力**：CRM 系统一般使用年限较长，在后期使用过程中，为避免系统问题，需要供应商良好的升级维护、响应时间等服务能力做支撑。



# 企业管理软件 - 主要厂商

## CRM

### 关键厂商

CRM  
领域  
典型  
厂商

Neocrm 销售易 | 销售易

专注销售管理平台的 CRM 提供商，大小型企业都适用，早期发展迅速，获得红杉资本、经纬中国以及腾讯的支持，积累了较多的客户服务经验，包括联想集团、沈鼓集团、上海电气、海康威视、施耐德电气等众多 500 强企业。

神州云动 | 神州云动

拥有相对完善基础的平台厂商之一，支持几十人的小企业到万人规模的大企业。至今，神州云动 CloudCC 已深耕制造、消费品、教育、金融、IT 高科技、地产、有色金属、医疗健康等行业，服务客户超过 10000 家，其中世界 500 强客户几十家。神州云动 CloudCC 在服务企业级客户、PaaS 平台扩展能力、私有化部署的 CRM 中国市场名列第一。

玄武云 | 玄武云

综合智慧 CRM 服务供应商，能够向客户提供 CRM PaaS 服务及 CRM SaaS 服务。已构建以 aPaaS、cPaaS、AI、数据平台为基础，营销云、销售云、客服云为核心应用，为快消、金融、政企、互联网等行业企业提供全触点、全渠道、全生命周期管理的智慧 CRM 产品体系及服务。

综合  
企业  
管理  
软件  
供应商

用友 | 用友  
yonyou

国内知名企业数智化软件与服务提供商，CRM 系统主要分为三个产品线，包括拥有标准 CRM 产品及各行业插件的全盘 CRM 系统、与 ERP 集成的 CRM 系统、简单版本的客户资源管理系统。

# 重点场景 - 信息安全

## 信息安全 - 代表厂商图谱

### 2024 年中国信创 - 信息安全代表厂商图谱

#### 安全软件

CEiC 电科同安		信安全	H3C	
		Hillstone 山石网科	360 数字安全	藤云安全
宁盾		koal	f088C	卡享科技 r4AITIN
avw V	DP tech	中孚信息	无诚信	日美创
数字认证		芯盾时代	时代亿信	
		县镜		
长场				

#### 安全硬件

		SANGFOR	香熙信
	H3C	DP tech	飞天诚信 Rujie 锐捷
H3C	芯盾时代 21omT.00N	Hillstone 山石网科	
	六 肠	网神 OM	

#### 安全服务

安信	NGFOR	吞聘信	
	亚信安全	H3C	日 6
	Hillstone 山石网科	360 数字安全	青藤云 安全
	E 美创		

注：排名不分先后

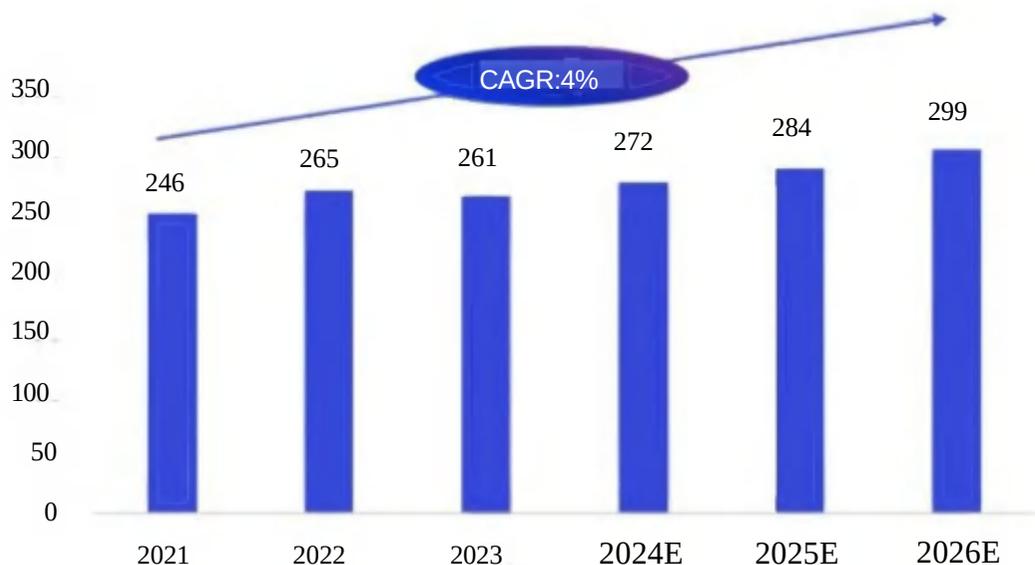
来源：第一新声研究院

# 安全软件 - 市场规模

## 安全软件市场逐渐趋于成熟，市场波动较小

安全软件细分市场较多，包含数据安全软件、身份认证与访问管理软件、终端安全软件、软件安全网关、安全分析和情报等多个子市场，2023年中国安全软件市场规模约261亿元，相较2022年有小幅下滑。从包含安全软件在内的信息安全市场来看，市场整体已逐渐趋于成熟，进入稳定发展阶段，一段时间内整体市场规模波动较小。

2021-2026年中国安全软件市场规模  
(亿元)



### 关键驱动因素

01

#### 金融等行业安全投入不断加大

因地缘政治因素带来的跨境网络攻击等安全威胁不断增大，政府、金融、电信、电力能源等行业对于包含安全软件、硬件、安全服务在内的信息安全投入不断加大。

02

#### 数字化转型及法律法规合规要求

各行业数字化智能化转型带来大量新的安全需求，同时伴随网络安全法、信息安全等级保护、关键信息基础设施安全保护条例等各项信息安全政策法规要求，支撑起安全软件市场未来长期市场需求。

# 安全软件 - 应用现状

## 国外安全厂商基本退出中国，党政央国企信息安全软件基本实现全面国产化

早在 2007 年国家公安部、国家保密局、国家密码管理局、国务院信息工作办公室已经联合发布《信息安全等级保护管理办法》，2016 年 11 月《中华人民共和国网络安全法》正式通过，国家政府对于网络信息安全监管日益严苛，在各项政策法规引导要求下，党政、央国企、大型企业信息安全软件基本实现全面国产化。

### 国产安全软件在各行业的应用情况

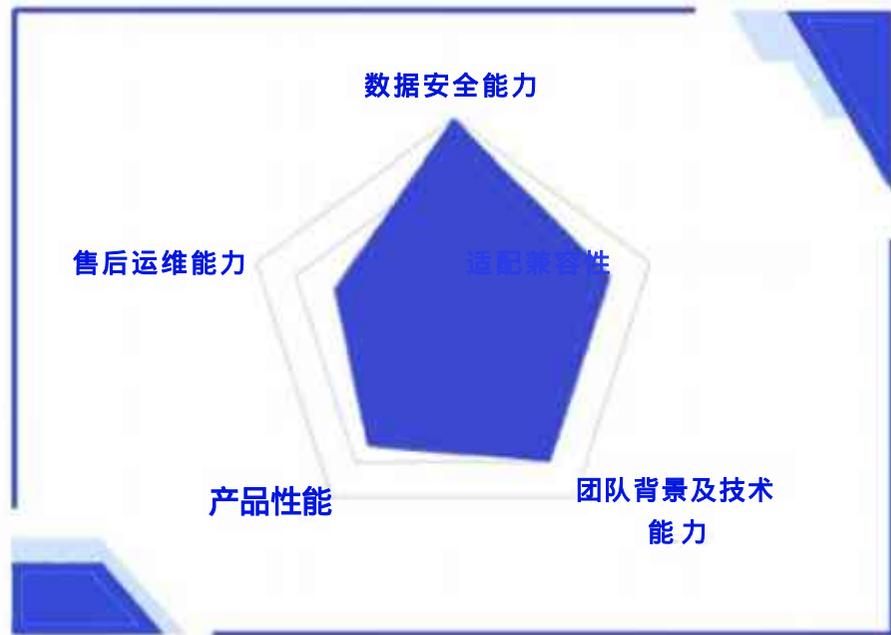
行业	应用场景	国产替换率	应用现状	应用案例
党政	办公上网、对外业务防护、安全组网、数据中心、终端安全防护、远程办公、威胁检测等	100%	在《网络安全法》、《国家网络空间安全战略》、《信息安全等级保护管理办法》、《关键信息基础设施安全保护条例》、《信息化标准建设行动计划(2024—2027年)》、《中华人民共和国保守国家秘密法》等各项政策、法规的要求和引导下，党政机关、央国企、大型企业信息安全软件基本全面使用国产化	水利部牵头，联合深信服科技股份有限公司共同开发，实现水利部网络安全威胁感知决策指挥系统的成功运行； 亚信安全为廊坊法院建立安全感知、场景阻断、追踪溯源、相互联动的网络安全管理体系，从根本上实现网络攻击的主动防护与对抗
金融		100%		奇安信中标某金融央企千万级安全服务采购项目； 启明星辰中国工商银行应用防火墙项目
电信		100%		奇安信某头部电网公司网络安全全域感知与自动化管理平台项目一期工程
能源		100%		启明星辰南瑞集团有限公司信息安全设备框架采购项目

# 安全软件 - 关键采购因素

## 受各项政策法规的严格监管，信创用户对于数据安全能力最为关注

在国家各项政策法规的严格监管下，以党政、央企为代表的信创客户对于信息安全有着极高的要求，数据安全能力成为信创用户采购安全软件的首要关注因素。为满足不同场景下的性能要求，以及在国产操作系统中的稳定运行，适配兼容性是信创客户采购安全软件产品的第二关注要素。

### 安全软件客户采购关注因素



- **数据安全能力**：以党政机关、央企为代表的信创客户群体，在数据隐私及安全方面有着极高的要求和标准，同时受到国家各项政策法规的严格监管；
- **兼容适配性**：信创替换的基础要求是系统的兼容适配问题，需要完成众多生态包括芯片、操作系统等兼容认证，以满足不同场景的性能要求；
- **团队背景及技术能力**：团队背景是安全技术能力的重要参考，同时信息安全类采购一般为涉密项目，对于参与方人员有着较为严格的要求。不同客户根据自身供应商管理体系，定期对安全供应商多个维度进行评分，准入资格较为严苛；
- **产品性能**：以防火墙为例，需要具备大量主流网络攻击特征库，准确识别与阻断各种非法入侵攻击，是业务网络正常运行的重要保证；
- **售后运维能力**：随着企业业务发展，数据量不断增长的同时，安全威胁也不断变化和增大，对于安全厂商的后续运维服务能力有较高要求。

# 安全软件 - 主要厂商



## 信创安全软件关键厂商

综合型安全厂商

专一领域安全厂商

		<p>成立于 2014 年，原 360 旗下控股子公司。专注于网络空间安全市场，向政府、企业用户提供新一代企业级网络安全产品和服务，目前在人员规模、营收规模以及产品覆盖方面均处于国产第一梯队。2019 年中国电子信息产业集团有限公司入股奇安信，奇安信正式成为网络安全“国家队”。</p>
		<p>中国网络安全软件领域领跑者，在中国网络安全电信行业细分市场份额第一，在身份安全、终端安全中国市场第一梯队，在威胁情报等细分技术领域均居于领导位置，中国网络安全企业 10 强之一。</p>
		<p>为政府、金融、运营商、能源、交通、科教文卫等行业用户与各类型企业用户，提供全线网络安全产品、全方位安全解决方案和体系化安全运营服务。专注于云安全、物联网安全、威胁感知与监测、漏洞挖掘与利用、数据智能、新型攻防对抗、网络空间安全战略、威胁情报八个领域。</p>
		<p>丈八网安专注于网络空间靶场产品研发与服务，主攻方向包括网络空间模拟仿真、网络攻防技术研究、网络安全人才培养。拥有专业的网络安全研究团队“蛇矛实验室”，主要从事红蓝对抗、渗透测试、逆向破解、病毒分析、工控安全等工作。</p>
		

# PART THREE



## 代表厂商案例分析

1. 曙光云
2. 崖山数据库
3. 沃趣科技
4. 神州云动
5. 九科信息
6. 丈八网安



# 优秀服务商案例



## 曙光云 Sugon 代表案例：天津市曙光政务云

**企业痛点：**以政府购买服务方式，通过政府采购招标，确定政务云服务商，建设可满足全市各市级政务部门信息化系统需求的政务云。主要需求包括：1、统筹信息基础设施，促进电子政务的集约化发展；2、建设符合国家及行业标准、规范；3、建立健全多样化的云服务目录，方便用户从以资源为中心构建政务应用，提升市级政务部门信息化应用水平；4、构建安全保障体系，提升安全水平。

**执行策略：**天津市曙光政务云平台于2019年投入运行，建设之初就使用自研的云计算操作系统，服务器、存储、安全资源池全面采用国产化C86处理器，曙光国产全栈是云计算整体解决方案，具备全面的交付能力，为天津市级党政机关客户，提供各类虚拟化的IAAS服务，根据业务系统的需求也可以提供国产化云数据库、容器等pass服务，以及定制化的大数据治理服务和人工智能的深度学习框架的使用，具备统一的云管平台，运维管理、安全管理平台支持全自动化的监控、巡检安全防护和审计。目前稳定承载了全市26家委办局，131个政务信息化业务系统。

天津曙光政务云平台网络拓扑图



### 服务成果

- 曙光信创政务云平台提供云原生的微服务架构，提供预配置的开发环境、简化运维工作，按需的弹性扩展，能够提供业务系统更好的运行支撑能力以及成本控制和定制化需求；安全方面采用分布式的安全组件能够满足业务系统并发需求的前提下进行安全事件的防护。
- 曙光信创政务云平台承载世界职业技术教育发展大会系统，在大会上上线前配合完成10W并发压力测试，全部原厂的技术运维团队保障大会圆满落幕，得到政务云主管单位技术实力方面认可，保障大会网站来自全球用户访问的平稳运行。

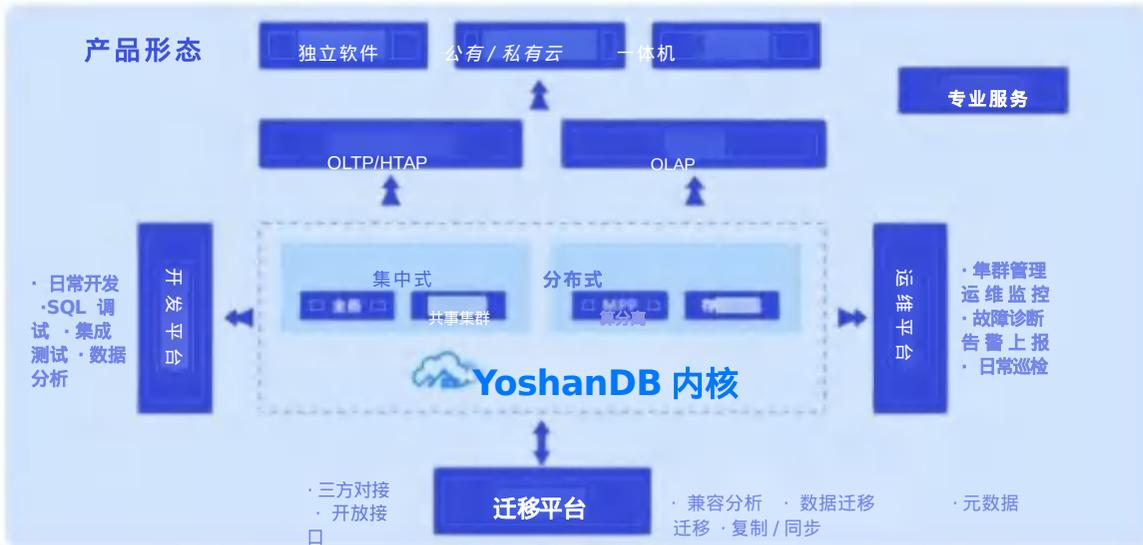
# 优秀服务商

## 案例

### AYashanDB | 全自研国产数据库系统，高端场景 1:1 平替

崖山数据库系统 YashanDB 是深圳计算科学研究院自主研发的新型数据库系统，内核代码自主率 100%，融入原创理论，提供包含单机主备、共享集群、空间数据库、分布式实时数仓等系列数据库产品及解决方案，覆盖 OLTP/HTAP/OLAP 交易和分析混合负载场景，提供在高端场景对国际主流数据库系统 1:1 平替的能力，实现国产数据库在高端领域“零”的突破。YashanDB 荣获数字中国建设峰会“十大硬核科技”、入围世界互联网大会领先科技成果集以及工信部电子一所自主创新解决方案等权威奖项，已在政务 金融、能源、交通、医疗等 10 余个行业实现大规模商用部署。

#### 产品架构图



#### 部分标杆客户


# 优秀服务商

## 案例

### AYashanDB| 代表案例：深圳燃气集团



《企业痛点：燃气行业的自主可控关系到国计民生安全，随着国产化进程的加速推进，深圳燃气集团率先启动国产数字底座建设，将国产数据库应用到核心业务系统中。随着业务的快速发展和用户规模的激增，原信息系统基于国外一体机长期满负荷运转，特别在月结账期间需要错峰调度使用IT资源，无法满足业务诉求。为适配千万用户的愿景目标，深圳燃气启动了新一代业务系统的研发建设，摸索能源行业安全可控、自主创新的新模式。

《执行策略：客户信息系统是深圳燃气的核心系统，包含13个省、50个以上城市和千万级用户的数据，原系统基于Oracle CCB (Oracle Utilities Customer Care and Billing) 解决方案二次开发，数据库运行在Oracle exadata 一体机。在全集团安全可控的信息基础设施建设的背景下，将使用深圳市赛易特信息技术有限公司自主研发的客户营销云平台 (New CIS 系统) 替代CS系统、YashanDB 替代Oracle 数据库以及使用国产服务器替代海外产品，构建高端全栈国产化方案，为深圳燃气数百万用户提供更安全可靠的系统服务。



### 服务成果

- 迁移改造成本低：YashanDB 高度兼容 Oracle, 应用基本零改造, 同时, 通过高效的迁移工具和专业的服务体验, 能为客户提供一套完整的业务和数据迁移解决方案, 有效降低了应用的迁移改造成本。
- 系统运行效率提升：系统上线以来, 性能明显提升, 大规模集中计费效率比原 CIS 系统提升 400%, 实现 1000w 用户月结计费仅消耗 10 小时, 海量数据查询检索速度提升 50%-800% 不等, 平均业务查询耗时 1 秒左右, 显著的性能提升为用户提供了更加优质的服务体验；
- 业务连续性保障：YashanDB 基于一主多备模式, 可实现备机和主机的在线同步, 具备 RTO<10s,RPO=0 的高可用能力, 满足核心应用 7\*24 小时服务连续性要求；
- 全方位守护数据安全：YashanDB 提供身份认证、权限控制、三权分立、安全审计、透明加密、防火墙、白名单机制、实时冗余、备份、入侵检测等特性, 全方位保障数据库的安全能力, 确保数据的保密性、完整性和可用性。



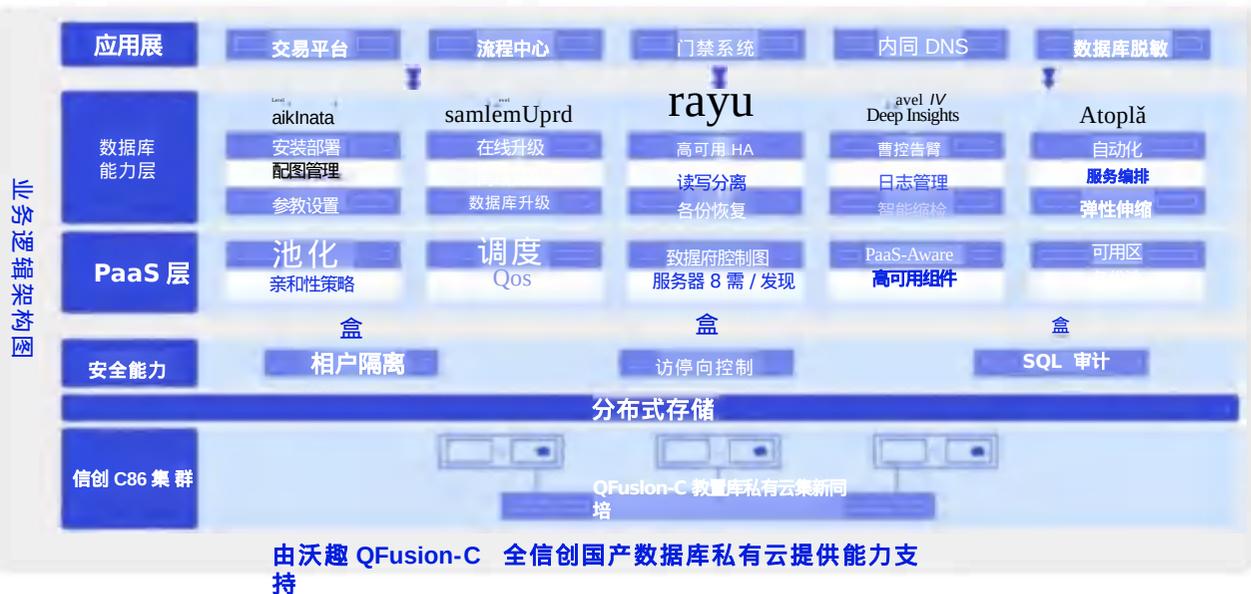
# 优秀服务商

## 案例

### 沃趣 WCH | 代表案例：国泰君安期货

> **企业痛点：** 国泰君安期货作为国内期货行业头部企业，近年来积极跟随国产化浪潮，引进多类型国产数据库，IT 运维复杂度也随之提升，数据库私有云平台亟待实现高可用，多租户等功能。此外，伴随业务量增加，各部门对数据库需求需求更多样化，为尽可能节约软硬件资源，需要多类型数据库能够满足自动切换，高效运维管理等需求。

》 **执行策略：** 基于沃趣 QFusion-C 全信创国产数据库私有云，该公司以 Kubernetes 集群为底座构建了数据库自服务云平台。基于海光 C86 服务器，提供数据库 PaaS 层服务能力以支持上层业务系统运行。



### 》 服务成果

- 沃趣 QFusion-C 全信创国产数据库私有云助力企业打造高可用数据库底座，其多租户、高可用、智能运维等特性，极大地简化了企业的数据库管理流程，降低了管理复杂性和运维成本。
- QFusion-C 全信创国产数据库私有云全栈采用国产软硬件，助力该公司以信创物理服务器 + 麒麟操作系统 + 国产数据库的形态构建全国产化信创平台，做到完全自主可控。
- 全栈信创 + 云化部署模式充分利用软硬件资源，使企业内容数据流转效率大幅提升，数据类服务交付速度从数天降至数分钟，性能得到极大提升。
- 数据库资源实现无缝对接统一管理，并且由基础架构部门统一运维，无需跨部门沟通和运维，运维效率得到有效提升。

# 优秀服务商案例



神州云动  
CloudCC.com

## 企业级智能 CRM 及生态

北京神州云动科技股份有限公司（简称：神州云动 CloudCC）成立于 2008 年，是中国领先的企业级智能 CRM 云平台开拓者。公司国内总部北京，在上海，深圳，济南，成都，广州，设有分/子公司及办事处，全球总部设立在美国加州，在加拿大，香港，新加坡，澳大利亚以及爱尔兰设立服务网点。先后获得 ABC 三轮融资，用于产品 CloudCC.com

的打造，持续完善 SaS+PaaS+AppStore 的企业 CRM 生态。至今，神州云动 CloudCC 已深耕制造、消费品、教育、金融、I 高科技、地产、有色金属、医疗健康等行业，服务客户超过 10000 家，其中世界 500 强客户几十家，如奔驰、ABB、理光、道达尔、蒙牛、京东数科、腾讯云、利星行机械等，以及大批国内行业龙头如清华大学五道口金融学院、公牛集团、海尔、海信、新东方、网易集团等。神州云动 CloudCC 在服务企业级客户、PaaS 平台扩展能力、私有化部署的 CRM 中国市场名列第一。

### CloudCC 平台整体方案架构

### 部分行业客户

消费者	客户	员工	合作伙伴	全渠道客户接触点
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 盘</li> </ul> 社交化，客户旅程，任何地方访问	0 只 8 Q 连接，服务	□ 8 0 协同，交互，支持，任何地方工作	□ 盐 0 支持，社区	传统课道，数字化线上课道，间接渠道，管理每个建地
行业解决方案   INDUSTRY SOLUTION 制造业   互联网高科技 零售快消   医疗健康   教育行业   地产行业   央企   政府及信创产业				<b>行业解决方案</b> 23 个细分行业解决方案，提供咨询 + 系统实施
Cloud CC 云产品   Cloud cC CLOUDS				<b>云产品</b> 八大云产品线，一体化套件开包即用，实现全流程闭环
销售云 客服云 现场云 市场云 高务云 项目云 分析云 伙伴云		低代码开发能力   Low Code Development 无代码配置能力   0-Code Customization 7 段 Felds   布局 Layouts   现则 Ruis   流程 Process 面 Page 类 Class 附加器 Triggerr 件 Component		<b>平台能力</b> 自定义您的应用程序和体验，无需任何代码快速集成外部数据源，人工智能引学
集成平台 (批量, 实时) WIDA Khgdoe s		INTEGRATION-BATCH, REAL-TIME orwn 达服库同第 Jotform		<b>多种部署方式选择</b> 公有云 / 私有化 / 本地多神部署方式选择，自主安全合规
<b>多种部署方式   MULTI-DEPLOYMENT</b>				
有云同里云，中国电子云，AWS 私有云 (Arure. 胃讯云，青云等)		属合云 (月里云 + 喜户指定的动) 本地部 (On-Premise)		



# 优秀服务商

## 案例

神州云动  
CloudCC.com

## 代表案例：中国电子

》 **企业痛点**：CRM 建设项目是中国电子今年度国产化、信息化建设的一项重要工作；集团数十条业务线，业务模式及管理模式差异化较大，原无法支撑多个业务线的差异化，部署方式也达不到安全性要求；集团高管无法快速获取全集团各分子公司业务数据，影响决策效率。

》 **执行策略**：CRM 部署电子云，实现操作系统、中间件、数据库国产化适配，确保业务的信息安全；借助 CloudCC 集团化架构，梳理多条业务线；园区新业务线 1 个月快速完成 CRM 上线；CloudCC 集团化架构，数城、建设、园区等不同业务线，实现业务数据每天汇总，为高层战略、决策提供及时数据支撑。



### 服务成果

CloudCC 扩展与兼容能力强，未来会在整个 CEC 体系全面使用，集团化管控的框架下，决策要能看到全局。

# 优秀服务商案例



## Ninetech 九科 九科信息：国央企智能自动化专家

九科信息是国内首家能够围绕“全业务流程链条”提供“企业级智能自动化”解决方案的科技公司。其自研的智能自动化平台，融合了 [AI+RPA+ 流程挖掘 + 低代码] 等前沿技术，积累了 40 余项软著专利，并兼容全套信创环境，已成为国央企数智化转型的首选合作伙伴。目前已通过招商局集团、中国交建、中核集团、国家电网、中国电科、中国海油、兴业银行、中国移动、中国联通、南方航空等百家大型国央企的复杂场景验证，在央企客户市场渗透率超过 20%。

### 九科信息企业级智能自动化平台

Ninetechone EnterpriseSuper Automation Platform



### 部分标杆客户



监控日志

# 优秀服务商案例



## Ninetech 九科 代表案例：中国交通建设集团

》 **企业痛点**：随着中国交建融合财务业务的应用深入，越来越多的重复度高、附加值低的业务场景，暴露在日常财务工作中。因此，中国交建希望借助智能自动化机器人 (RPA)，完成务云固定业务流程的自动化处理。以实现提效降本、减少人为错误；将员工释放出来，使他们专注于高价值的数据分析、决策和创新工作；同时，通过各系统的集成与协同，达到数据汇总、业务分析和领导决策的目的。

》 **执行策略**：九科信息为中国交建规划了“统一建设、统一管理、统一运营”的策略路径。**统一建设**：1、研发机器人管理平台，为统一管理及场景研发提供保障；2、根据需求对自动化应用场景进行研发，提升业务人员工作效率，提高准确率。**统一管理**：确立 RPA 数字化员工管理办法，完成对机器人账号的全生命周期管理。**统一运营**：为加快统建场景建设进度，加大与各共享中心推广赋能力度。同时建设 RPA 统一监控体系，实现 RPA 机器人与业务的在线实时全面监控

九科信息自动化平台助力大型国央企提质增效，打造新质生产力

on Patfarm MelpiLrgeCentral State Omn Quality-ifficiency.ud Ne

建设图说一管理的流程白地化甲白。以图效升为日标，加通字化技术就能一线业期创新力，以字化和自动化技术得放传统虚集型弱动力，储托信团时云服能力，实现集团内部薄系壤、牌业务板块的协同

**关键价值**

**业务层面**

执行大批量、可复用性任务，触达 ERP、CRM、OA 等软件数据打通业务上下游

**工作层面**

提升人力投入效率，提升业务效率，释放企业工作效能

**技术层面**

### 》 服务成果

- **建设情况汇总**：迄今为止，中国交建已上线的九科机器人，在前端、后端都完全信创的环境下，已经 7\*24 小时稳定运行超过 300 天，累计开发、投用各类财务 RPA 应用 100+ 项，各中心累计投入 RPA 机器人近 300+ 台，推动覆盖智能核算、智能结算、智能预警、智能建账、会计期间维护、机器人运行监控等 50+ 业务场景，建设覆盖单位 19 家，完成 9 大系统集成对接。
- **提升业务处理上限**：RPA 机器人从多任务并行处理、自动化处理标准流程、流程逻辑业务重构等维度，极大提高了共享中心在处理标准化业务的上限。
- **缩短业务处理用时**：RPA 机器人利用 7\*24 小时运行机制、多系统数据集成、多种 AI 技术的集成，极大的缩短了业务处理的耗时。



# 优秀服务商

## 案例

**丈八网安**  
Zoto Byto Network Secu

## 让网络安全仿真及应用的核心技术掌握在国人手中

北京丈八网络安全科技有限公司成立于 2021 年，专注尖端网络仿真技术创新及产品研发，推出了国内首款网络仿真操作系统，基于此操作系统打造了新一代网络场平台、网络博弈推演平台，围绕特种、工控、金融、政府、物联网、车联网、教育等关基重点领域，在基于真实业务的仿真网络攻防训练、竞赛、演习、应急响应预演、测试评估、策略验证、兵棋推演等多种场景中发挥重要作用。

### 产品架构图



### 部分标杆客户



# 优秀服务商

## 案例

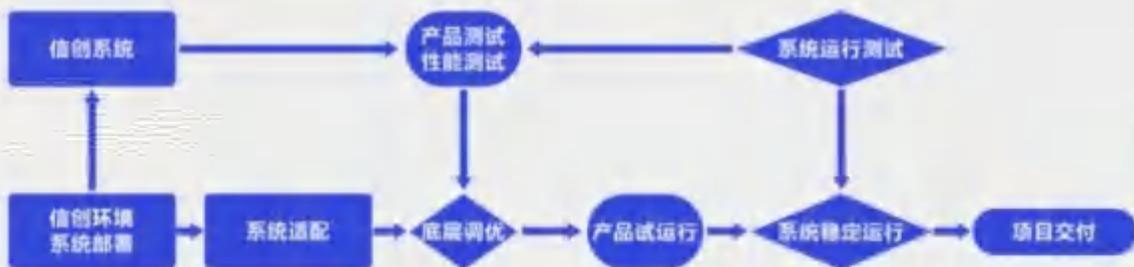
丈八网安  
otoDytle Network Sanity

## 代表案例：国泰君安

**企业痛点：**企业为了增强内部安全维护团队的安全防护技能，需构建一套专业的人员网络安全技能演训平台。应政策需求，该训练平台必须在信创环境中部署，并确保其稳定运行。然而，市面上大多数传统网络靶场平台在信创环境下的兼容性和稳定性均未能达到企业的期望标准。

**执行策略：**此项目主要难点为企业要求的信创环境部署，因丈八网安所提供的网络靶场平台是基于全国产化的底层系统开发，所以在国产化适配维度有天然优势，在持续沟通过程中，明确企业的信创设备基本信息如鲲鹏平台，于是一方面基于鲲鹏平台对系统底层架构进行调整和调优，另一方面开放多种类接口，接入国产化的物理设备与虚拟设备、仿真设备进行混合组网，最终形成与客户实际业务环境一致的高逼真的信创网络环境及场景仿真。

项目流程示意图



### 服务成果

本次提供的演训平台，首先满足了信创环境适配，保证了在信创环境下完全调用设备性能，稳定开展企业所需的培训业务。并提供流量、行业靶标等资源以及相关安全事件脚本，辅助客户完成人员的应急响应能力、日常维护能力等核心能力的训练和提升。

# PART FOUR



## 信创产业发展趋势

1. 趋势一：信创由“党政+央国企”向头部民营企业渗透
2. 趋势二：金融信创往中小金融机构加速渗透，采购需求从基础软硬件向应用软件转移
3. 趋势三：AI迅猛发展带来大量智算需求，信创市场空间进一步拓展
4. 趋势四：信创与AI技术融合加速，以智能体为代表的开始落地，预计率先在金融领域形成规模应用

# 发展趋势

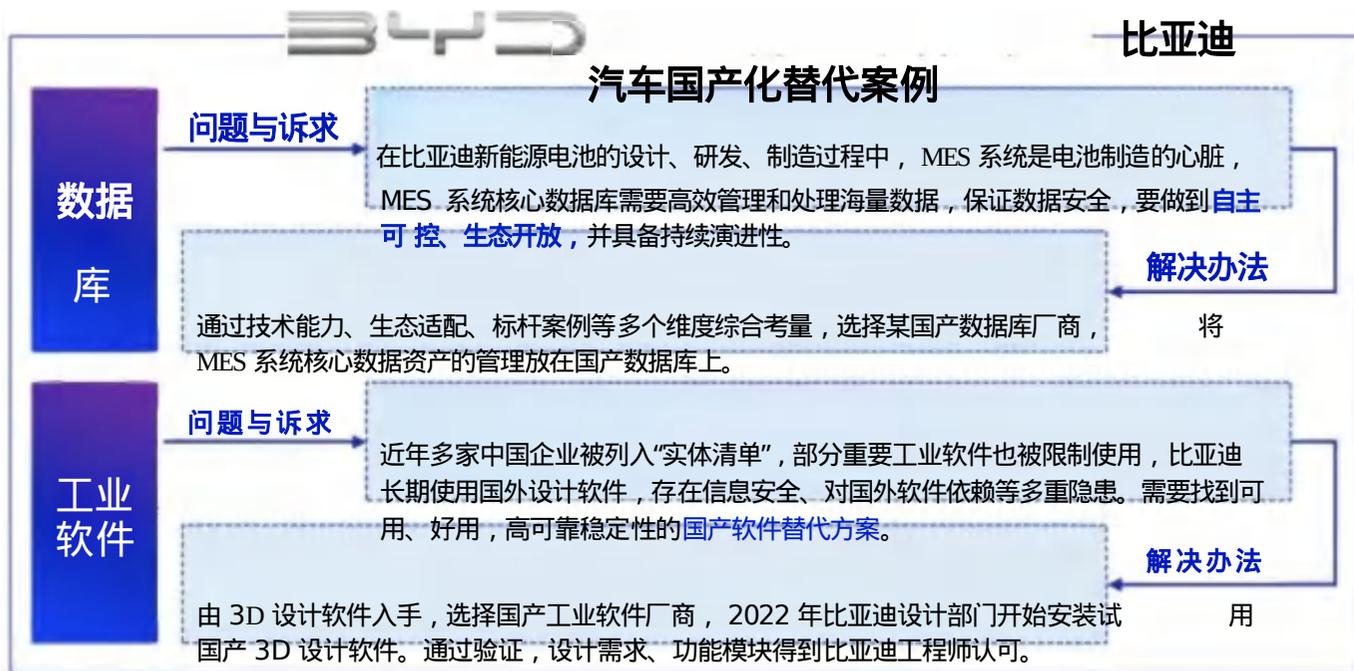


## 趋势一：信创由“党政 + 央国企”向头部民营企业渗透

信创产业的目的是通过自主研发硬件及云等基础设施、基础软件、应用软件、网络安全等 I 产业链核心技术产品，实现信息技术领域的自主可控，保障国家信息安全。当前信创体系覆盖“2+8+N”涉及国计民生的重要行业，从社会经济发展来看，民营企业尤其头部大型企业对于国计民生同样重要，在国家相关政策引导以及信创产业不断发展成熟，信创向民营企业渗透成为必然。

### 民营企业信创关键驱动

- 信创主要针对国计民生，除央国企以外，大型民营企业对于国家社会经济发展至关重要；大型民企尤其高端制造领域，需要寻求国产化替代方案，以应对可能出现的“卡脖子”风险；
- 信创产业的迅速发展，技术、生态已经初见雏形，产业整体带动和影响下，大型民营企业终 将逐步融入信创生态；
- 国家信创相关政策逐步深入细化，大型民营企业为迎接未来可能出现的政策监管提前布局；
- 市场驱动，国产软硬件产品的日益进步，结合本地化服务优势，部分产品综合产品力逐渐赶超国外，是市场选择的必然结果。



# 发展

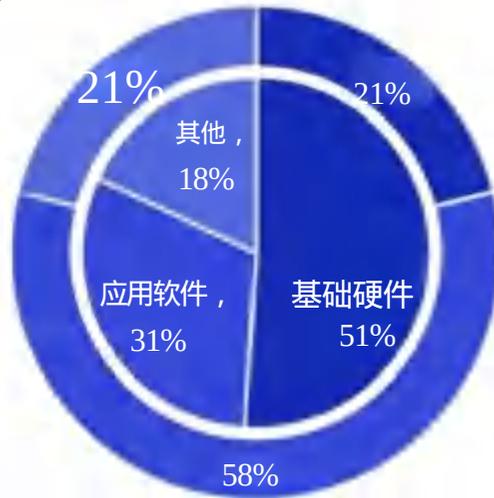
## 趋势 移

### 趋势二：金融信创往中小金融机构加速渗透，采购需求从基础软硬件向应用软件转

2023 年金融头部机构 OA、邮件等办公系统已经基本完成，基于大型金融机构的先行试点验证，同时伴随着 2027 年全面信创目标逼近，**区域性中小金融机构信创节奏将逐渐加速**。在基础设施基本完成替换后，出于监管验收要求以及金融数字化转型需求，金融业务系统信创改造需求不断提升，因此**金融信创采购重点发生变化，由基础硬件、基础软件转移至应用软件**。

行业细分	2024 年金融信创项目（部分）	金额
区域性银行	贵阳银行 2024 年信创系统建设所需 ARM 架构所需基础资源及其管理平台采购项目	2320 万元
	海南银行 2024 年柜面系统信创改造需求项目	358 万元
	新疆银行 2024 年度信创软硬件设备采购项目	995.2 万元
	宁波银行 2024 年度桌面终端电脑框架协议采购项目	/
	秦皇岛银行股份有限公司互联网区信创安全设备（蜜灌）采购项目	100 万元
	绍兴银行 2024 年信创中间件软件授权采购项目	15.2 万元
保险证券等其他金融行业	北京市中信信托 2024 年桌面办公电脑采购信创国产化项目	160 万元
	国盛证券有限责任公司信创数字化验收管理平台项目	55 万元
	关于中国太平洋保险（集团）2024 年信创服务器框架采购方案征集	/
	中原农业保险股份有限公司 2024 年信创 IT 基础设施设备采购项目	/
	国泰君安证券 2024 年示范工程信创交换机采购项目	1174 万元
	云南省红塔证券股份有限公司 2024 年信创服务器采购项目	802 万元

2021 年（内环）/2023 年（外环）金融信创采购类目占比情况



数据来源：第一新声研究院

# 发展趋势

## 趋势三：AI 迅猛发展带来大量智算需求，信创市场空间进一步拓展

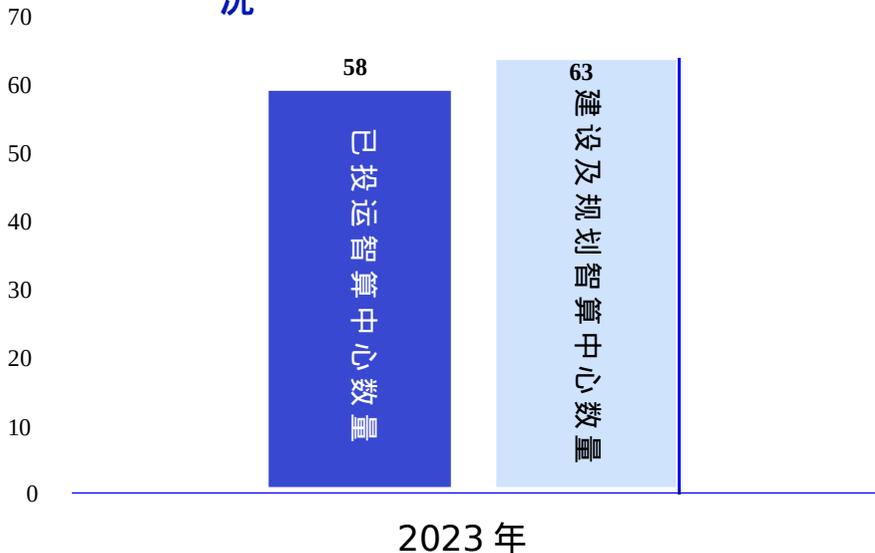
2022 年以来，AI 发展迅猛，大模型层出不穷，各类 A 应用场景也在持续落地，融入千行百业。超大规模 AI 模型以及海量数据带来大量的智算需求。据第一新声不完全统计，

截至 2023 年底全国已投运、在建及规划的智算中心数量超 120 家，其中绝大部分由地方政府及电信运营商主导规划建设。根据三大运营商 A 服务器最新集采情况，移动

2024-2025 年度 A 服务集采超过 191 亿元，2023-2024 年度电信 A 服务器集采超 84 亿元，而在电信集采的 4175 台 AI 服务器中，国产化比例接近 50%。由

此来看，AI 迅猛发展带来的大量智算需求以及智算中心基础设施软硬件国产化，将使信创市场空间未来得以进一步拓展。

### 2023 年全国智算中心建设情况



### 2023-2025 年电信运营商 AI 服务器集采情况

年度	中国电信		中国移动		中国联通	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
2023-2024 年度	4175 台，其中国产化占比超 47%	超 84 亿元	2454	超 40 亿元	/	/
2024-2025 年度	/	/	7994	超 191 亿元	2503 (首次 AI 服务器集采)	超 20 亿元

# 发展

## 趋势

### 趋势四：信创与 AI 技术融合加速，以智能体为代表的开始落地，预计率先在金融领域形成规模应用

截至 2023 年末我国大模型数量超过 200 个，覆盖金融、工业、媒体、政务、医学等各个行业，其中又以通用、金融垂直领域大模型落地速度最快。从信创与 AI 技术融合来看，金融行业信创节奏领先，金融业尤其银行业大模型应用正逐步展开，2024 人工智能大会中很多创新型公司发布 AI Agent 相关应用，助力金融各细分领域数字化升级。金融行业首个全栈自主可控的千亿级 AI 大模型技术体系已经由工商银行建成，并在多个金融业务领域创新应用，可预见未来金融行业信创与 AI 融合将会率先形成规模。



来源：第一新声研究院基于公开信息整理



来源：工商银行

## 部分专家观点（排名不分先后）



近几年，我国的信创战略积极推动国资国企数字化转型，持续加强 IT 产品和技术的安全可控，摆脱对国外 IT 标准的依赖。

神州云动认为，信创不是简单替换，而是数智化转型的升华，需要国产软件具有更高的复杂场景适配，领先的大数据及 AI 技术应用，丝滑的定制化客户体验。神州云动 CloudCC 作为中国企业级智能 CRM 云平台开拓者，在集团大数据，客户数据 AI 应用，无代码定制平台等方面，为客户提供了一个更有竞争力的全场景、数字化解决方案，全面提升客户数字化智能化水平，为国家的信创产业的扎实发展筑牢底座。



中国数据库行业进入高速发展阶段，但随着国产数据库行业迈向国产化和智能化的深水区，有两个关键问题亟需解决。一是目前外国系统已完成了大部分的替换，但在高端核心系统场景中仍依赖国外主流数据库，国产数据库需提高产品在高性能、高可用等方面的能力，提供“1:1”平替的能力，才能从根本上解决客户“不愿换”、“不敢换”的问题；二是随着“人工智能+”时代的到来，持续增长的数据体量也对数据处理的新鲜度和融合性提出了更高的要求，基于传统的计算模式开发的产品难以应对，国产数据库需要在新应用场景方面加大投入和研发，以实现国际引领。



如今，数字经济背景下的自主创新，已经不再是简单的软件国产替代。而是要以新的思路、新的应用将数智化与信创化相结合，实现产品与业务的创新、组织和管理变革，形成中国企业真正的价值替代，推动国有企业实现质量更好、效益更优、竞争力更强、影响力更大的发展。

九科信息作为适配性、安全性、可发展性并重的自主研发型科技企业，专注于信创环境下的技术攻关，打造灵活安全可控的智能自动化平台，赋能国央企客户的创新发展需求。

## 部分专家观点（排名不分

先后）



祝贺第一新声的《2024 信创产业研究报告》发布，内容及分析全面透彻，尤其适合信创企业深入学习和思考。

网络靶场作为信创安全的重要组成部分，攻克“卡脖子”难题，实现我国网络仿真及网络靶场技术自主可控、安全可靠是必然趋势。 丈八网安立足长远发展，坚持围绕网络靶场的仿真需求进行从底层到上层应用的全自主研发，希望为靶场行业迈入国产化时代贡献有价值的力量。目前，公司自主研发的网络仿真操作系统及网络靶场平台面向第三方合作伙伴开放，希望与更多信创伙伴一起深入探索 网络仿真“深水区”，共建行业信创生态。



信创产业是接下来几年国内 IT 发展的明确趋势，数据库行业也将迎来前所未有的机遇与挑战。企业在信创升级过程中也面临多项难题，包括数据库多元化、国产化选择，国产 CPU/OS 并存协同适配、资源云化弹性管理等，从而摆脱对专家人才的依赖，实现丝滑平稳国产替代，将成为企业未来 IT 常态。随之而来，用户对于更先进数据库云平台、数据库基础设施的需求将愈加强烈，相关产品与技术也在持续突破，重塑产业链。在这样的背景下，能否让客户对于国产数据库的选择和管理更简单、更稳定、更高效，已成为数据库云厂商在国产化升级竞争中保持领先的关键因素。作为中国数据库私有云平台市场领导者，沃趣科技将持续夯实信创数据库云产品力，增强信创产业链上下游伙伴的紧密合作，推动数据库管理由复杂高成本的专家模式向高效低成本服务化模式升级，加速国内企业数据库信创化转型。



曙光云认为，信创云建设技术已基本成熟，一段时间内工作的重点是云上应用的改造替换，可充分利用云上提供的信创服务能力推动业务信创化改造。同时，软件供应链安全问题将成为关注焦点，希望政策的出台考虑生态的延续性，作为云服务企业，将进一步加强供应链审查与评估，确保信创云服务的可靠性与延续性。此外，信创软件的易用性亟需提升，我们期待信创软件不仅是模仿，更带来超越，建议政策层面积极纳入优秀开源软件至信创推荐名录，给予国内开源软件团队一些资金、政策支持，鼓励企业使用和推广这些软件，以兼容并包的策略促进技术创新，以技术力量助力我国信创产业在全球范围内的竞争力。

## 品 研究团队

### 总策划



姚毅  
第一新声  
创始人兼  
CEO

姚毅，第一新声创始人兼 CEO，毕业于中国人民大学。

第一新声研究院《2024 年度中国 CIO 数字化产品选型白皮书》、

《2023 年 中国快消企业数字化产品应用与实践 报告》、《2023 年中国信创产业研究 报告》、《2023 年中国服装供应链数 字化应用与实践报告》、《2022 年中 国 MarTech 行业研究报告》、

《2022 年中国高成长企业级 SaaS 行业研究报告》等报告总顾问。

### 研究团队

- **报告执笔**：第一新声研究总监金磊
- **报告审核**：第一新声创始人姚毅
- **报告校对**：第一新声子蕊、Sherry、小新
- **合作咨询**：请联系第一新声 BD Sherry (微信号 Sherry\_199909)



## 参编

## 单位

### 参编单位

曙光云  
Su gon

曙光云

3YashanDB

崖山数据库

沃趣 M

沃趣科技

神州云动

神州云动

Ninetech  
九科

九科信息

丈八网安

丈八网安

### 特别鸣谢

在调研期间，第一新声收到了大量企业 / 专家的问卷、反馈、访谈、建议和支持，在这里特别感谢以下企业和机构：  
深信服、优刻得、南大通用、海量数据、瀚高数据库、宁盾、江民科技、天眼查、统信软件、北森、万兴科技、微步在线、泛微网络、蓝凌软件、司库立方、泽石科技、贝锐向日葵。还有众多来自银行、医疗、制造、电力等行业的非公开央国企单位高管及专家的大力支持。

### 特别说明

本报告所涉及统计数据，主要来自于第一新声研究团队所调研的社会公开数据（如：国家统计局、工信部定期发布数据、上市企业公开数据、IT 桔子 / 天眼查等数据库公开数据等）、桌面研究（包括企业公开信息、产品 / 服务、案例、白皮书、活动、新闻资讯等），以及大量调研获取的一手数据（包括采访报道、专家访谈、企业用户访谈、问卷调查、企业数据征集、闭门活动等方式），未经本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递，任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规的相关规定。  
由于调研采样规模与调研颗粒度所限，本报告所含统计数据仅反映相关产业及服务商基本特征，未必与客观情况的细节完全一致，本报告仅作为市场参考资料，第一新声不因本研究报告（包括但不限于统计数据、模型计算、观点等）承担法律责任。