

2022

中国信创生态

市场研究及选型评估报告

出品机构：海比研究院 | 研究指导：曹开彬、李朝政 | 研究团队：李进宝、侯艳婷 | 发布时间：2022.06



信创背景

- 信创兴起主要有三个原因：①国际环境变化带来的外部压力；②数字经济高速发展给国产信息技术产业腾飞带来契机；③中国特色需求没有得到有效满足。
- 信创产品需要满足两个条件：①产品自主可控；②融入国产信息技术生态，并全栈适配。
- 信创产品本质是国产品牌产品的子集。



信创驱动力

- 以芯片、服务器、操作系统、数据库、中间件为代表的**核心产品**，主要靠行政驱动力，达到“能用”级别便足以打开市场。
- 而群体更为广泛的**非核心产品**，缺乏足够的行政支持，达到“能用”级别不足以打动目标用户，需要达到“好用”级别，以价值驱动的方式来打动目标群体。



信创产业规模

- 海比研究院数据显示，2022年信创产业规模达9220.2亿元，近五年复合增长率为35.7%，预计2025年突破2万亿。
- 海比研究院将信创产业划分为两部分，一部分是由核心产品构成的核心市场，以及由非核心产品构成的非核心市场。数据显示，2022年核心市场规模为2392.8亿元，占比26.0%，非核心市场规模为6827.4亿元，占比74.0%。未来，该市场机构将发生细微变化，逐渐向3：7结构靠拢。



信创用户画像

- 制造业是信创用户最集中的行业，占比54.4%。
- 民营企业是最大的信创用户群体，占比62.4%。
- 2000万-1亿元营收的企业是主力群体，占比41.6%。



外资厂商与中国信创

- 海比研究院数据显示，几乎100%的知名外资厂商已经知晓信创概念。它们当前处于了解研究阶段，暂未制定应对信创的策略。
- 随着信创产业的迅猛的发展，外资厂商的市场空间必然受到挤压，它们对中国信创不会坐视不理。值此空窗期，政府、厂商、用户需制定应对策略。



趋势展望

- 信创发展将经历四个阶段，当前处于探索阶段，市场机会丰富。
- 信创和低代码两大热门概念进入融合期，信创低代码空间广阔。
- 核心工业软件的国产化进程几乎一片空白，预计成为未来信创事业的主攻方向之一。

- 在本次报告的撰写过程中，海比研究院积极与业内知名厂商、专家进行交流，分享、探讨行业观点，在此对以下企业、专家表达感谢。

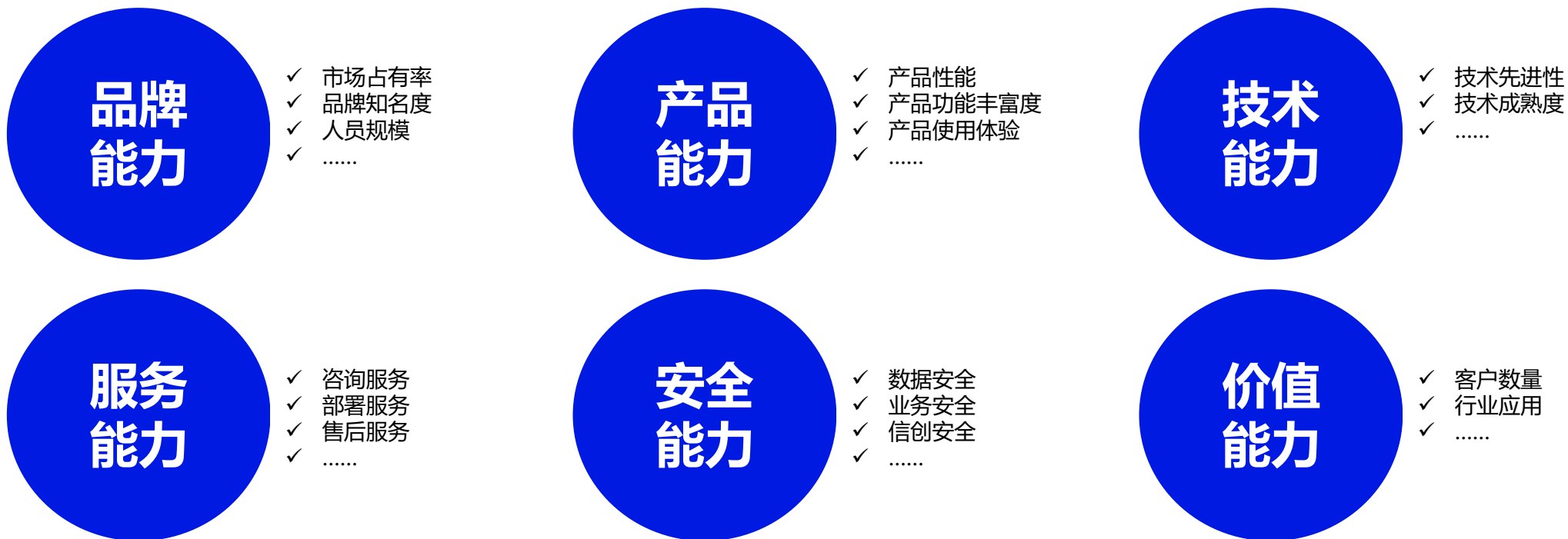
企业名称	专家职位	专家姓名
北京科杰科技有限公司	创始人兼CEO	于洋
北京万里开源软件有限公司	总经理助理	李杨桅
北京云中融信网络科技有限公司	副董事长兼首席科学家	任杰
杭州天谷信息科技有限公司（e签宝）	公共服务事业群信创部总经理	郭伟红
普元信息技术股份有限公司	信创副总经理	刘桂生
上海泛微网络科技股份有限公司	信创事业部总经理	杨昭
深圳市蓝凌软件股份有限公司	信创办公解决方案专家	陈文
深圳市蓝云软件有限公司（易趋）	总裁	唐智勇
厦门用友烟草软件有限责任公司	副总裁兼数字化咨询与实施中心总经理	杨文锋
云南南天电子信息产业股份有限公司	副总裁	熊辉
用友网络科技股份有限公司	高端BG战略生态与信创业务总监	马铁宝

注：按照企业名称首字母排序



- 信创市场火爆，产品供应剧增，用户陷入选型困难，需要一套科学的、专业的、权威的认证模型。
- 海比研究院邀请清华大学、北京大学、信通院等权威机构的专家参与模型设计工作，打造出一套独家的数字化产品选型评估认证模型，致力于用户能快速、准确地选择产品。

数字化产品选型评估认证模型-考察指标



CONTENTS

01 市场全景分析

02 IT基础设施产品选型

03 基础软件产品选型

04 平台软件产品选型

05 应用软件产品选型

06 IT安全产品选型

07 趋势展望

08 优秀案例

01.市场全景分析

- 信创产品的**判定条件**是什么？
- 所有**国产品牌**都是信创吗？
- 信创是不是“**换皮产品**”？
- **行政力量**在信创事业中有多大作用？
- 信创**产业规模**有多少亿？
- **民营企业**在用信创产品吗？
- 谁在**推动信创**？
- **外资厂商**会怎么狙击信创？



1.1 信创背景

信创是国产化替代的2.0阶段，强调生态建设、技术突破和应用创新

- 信创全名**信息技术应用创新**，始于2016年，兴起于2020年，如今信创热潮正在席卷整个ICT产业。
- 信创兴起主要有三个原因：①国际环境变化带来的**外部压力**；②**数字经济高速发展**给国产信息技术产业腾飞带来契机；③**中国特色需求**没有得到有效满足。
- 业内常将信创与国产化替代混淆，不明白二者的联系与差异。海比研究院认为**信创本质是国产化替代的2.0阶段**，相较于曾经的1.0阶段，有三点差异：①曾经是单点突破，现在是把点进行串联，形成**整体突破**；②曾经不强调国产产品技术全栈支持，现在强调**全栈支持，实现生态建设**；③曾经强调替代，现在**不仅是替代，还要有技术或应用上的突破与创新**。
- 信创兴起的同时也引发了一些乱象，由于信创概念缺乏硬性标准导致厂商大量涌入，海比研究院数据显示：近60%的厂商宣称已布局信创产业。经过深入调研，海比研究院认为**信创产品需要满足两个条件**：①**产品自主可控**；②**融入国产信息技术生态，并全栈适配**。因此，**信创产品本质是国产品牌产品的子集**。
- 根据国家战略，**信创事业分三步走（2+8+N）**，首先在党和政府机构落地，其次扩展到金融、电信等8个国计民生的行业，最后其他行业。在组织属性方面，党政机构、事业单位走在前列，央国企紧随其后，最后是民营企业。

来源：海比研究院，2022；

图表：信创与国产化替代的主要差异点

项目	信创	国产化替代
覆盖范围	整体突破	单点突破
国产产品 技术栈适配情况	全栈支持	非全栈支持
核心使命	替代+创新超越	替代

图表：信创产业体系全景图（2+8+N）





1.2 信创与开源软件

信创与使用开源软件不矛盾，核心是自主可控以及走出自己的路

- 业內存在一个对信创产业的质疑，即：操作系统、数据库等信创产品大多基于国外开源软件开发，同样存在安全隐患，信创本身是个伪命题。海比研究院认为该观点对信创产业的发展，特别是民众对于信创产业的支持产生了明显的阻碍，有必要详细解释。
- 2022年海比研究院一项调研数据显示，接近100%的厂商在使用开源软件，软件在吞噬世界，开源在吞噬软件。由此可见，**使用开源软件已经成为行业的主流选择，这也是上述言论被广泛传播的基础支撑。**
- 但**使用开源软件≠不安全**，厂商对开源软件的使用情况可以分为三个阶段：**封装换皮阶段、融会贯通阶段、创新迭代阶段**，很多人的认知停留在第一阶段，造成了对开源软件的安全担忧。
- 海比研究院认为，未来在开源软件的使用方面，有三件事需要持续推进，进一步降低开源软件带来的安全隐患：①善用**第三方代码检测机构**的力量，通过对开源软件使用比例设限、考察厂商对开源软件的理解与控制能力等方式来保障安全性；②**厂商要有意识减少对国外开源社区的依赖**，控制影响边界，做好隔离预案（以吃饭为喻，如果筷子坏了，可以换一双，如果盐放多了，则需要重做，可以让国外开源软件成为筷子，而不是成为盐）；③政府主管部门需要**加快推进国内开源社区建设**，降低厂商对国外开源社区的依赖性。

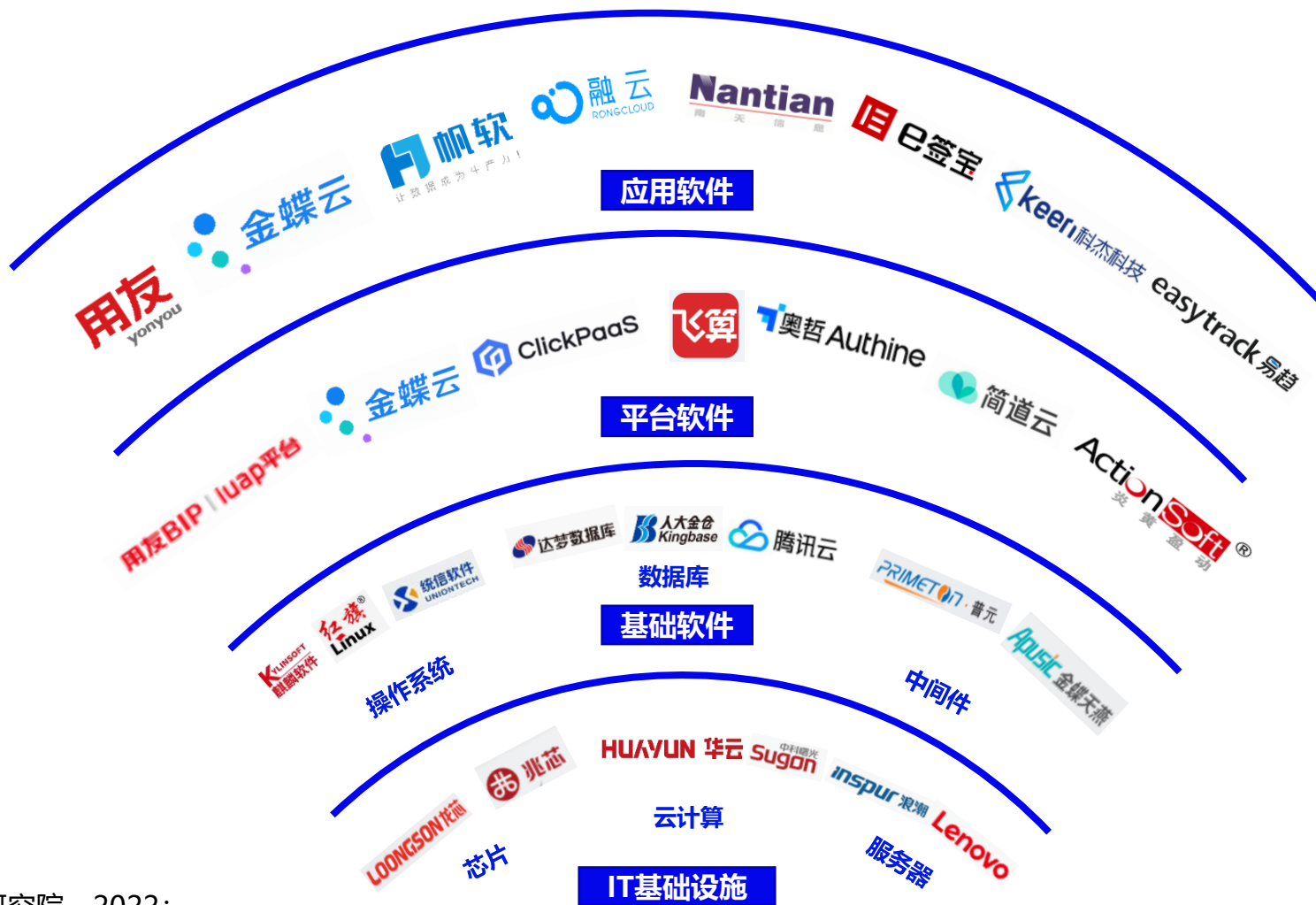
图表：厂商对开源软件的使用情况





1.3 信创生态构成分析

- 不同于以往的国产化替代，信创更强调生态构建，从IT基础设施到应用软件，再到IT安全。
- 在生态构建的过程中涌现出很多先进厂商，例如麒麟软件、达梦、普元、用友等，它们对生态构建具有积极的推进作用。



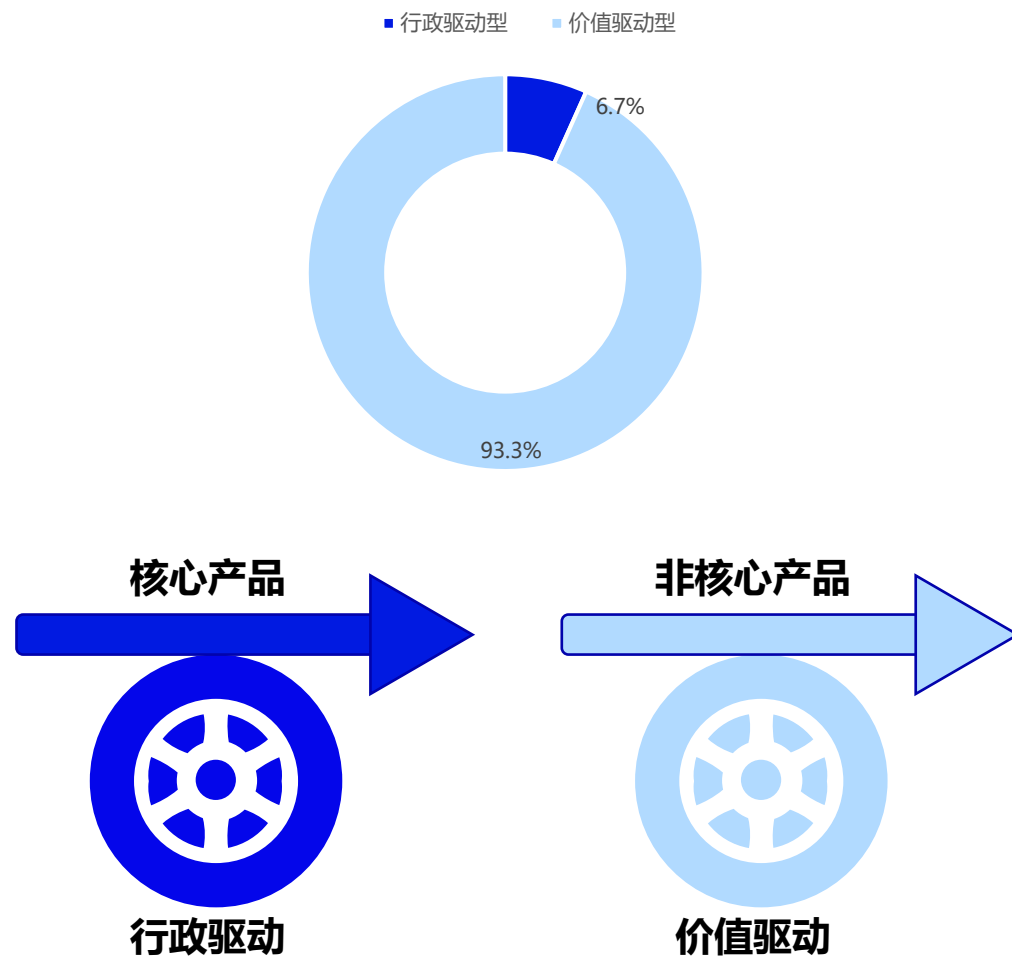


1.4 信创驱动力

核心市场是“硬信创”，主要靠行政驱动力；非核心产品是“软信创”，主要靠价值驱动力

- 海比研究院数据显示，信创用户受两种驱动力进行信创产品采购，分别是行政驱动力和价值驱动力，其中行政驱动型占比6.7%，价值驱动型占比93.3%。
- 信创产品落地需要驱动力，不同的产品驱动力不一样。以芯片、服务器、操作系统、数据库、中间件为代表的核心产品，主要靠行政驱动力，达到“能用”级别便足以打开市场。
- 而群体更为广泛的非核心产品，缺乏足够的行政支持，达到“能用”级别不足以打动目标用户，需要达到“好用”级别，以价值驱动的方式来打动目标群体。
- 海比研究院认为，非核心产品厂商需将信创和数字化转型结合实现落地应用，与核心产品强调技术突破的情况不同，非核心产品需要在信创方法论、信创实践案例、信创实施保障、信创场景挖掘等方面多下功夫。

图表：2022年中国信创用户类型分布情况



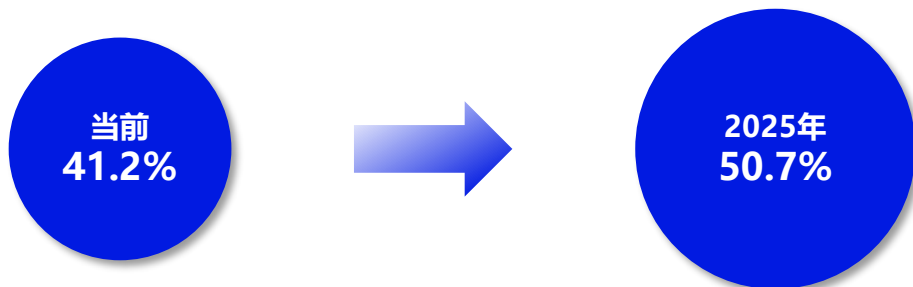


1.5 信创产业规模

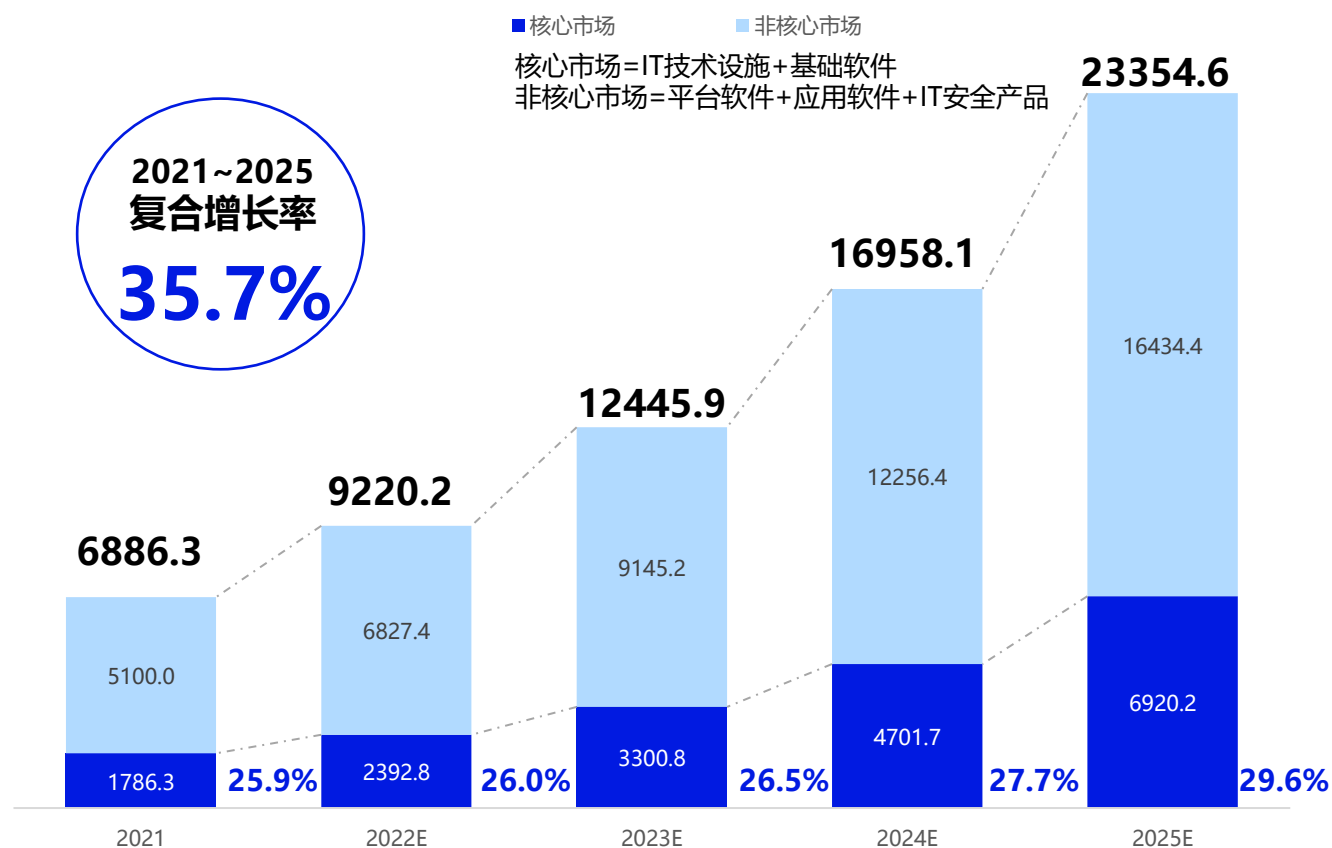
2022年信创产业规模达9220.2亿元，近五年复合增长率为35.7%

- 海比研究院数据显示，2022年信创产业规模达**9220.2亿元**，近五年复合增长率为**35.7%**，预计2025年突破**2万亿**。
- 海比研究院将信创产业划分为两部分，一部分是由核心产品构成的核心市场，以及由非核心产品构成的非核心市场。数据显示，**2022年核心市场规模为2392.8亿元，占比26.0%，非核心市场规模为6827.4亿元，占比74.0%**。未来，该市场机构将发生细微变化，**逐渐向3：7结构靠拢**。
- 企业使了1款及以上的信创产品，即视其为“被渗透”。在渗透率方面，海比研究院数据显示，2022年信创产品在规模上企业渗透率为**41.2%**，2025年将增长至**50.7%**。

图表：2022-2025年中国信创产品在规模上企业渗透率



图表：2021-2025年中国信创产业规模（亿元）



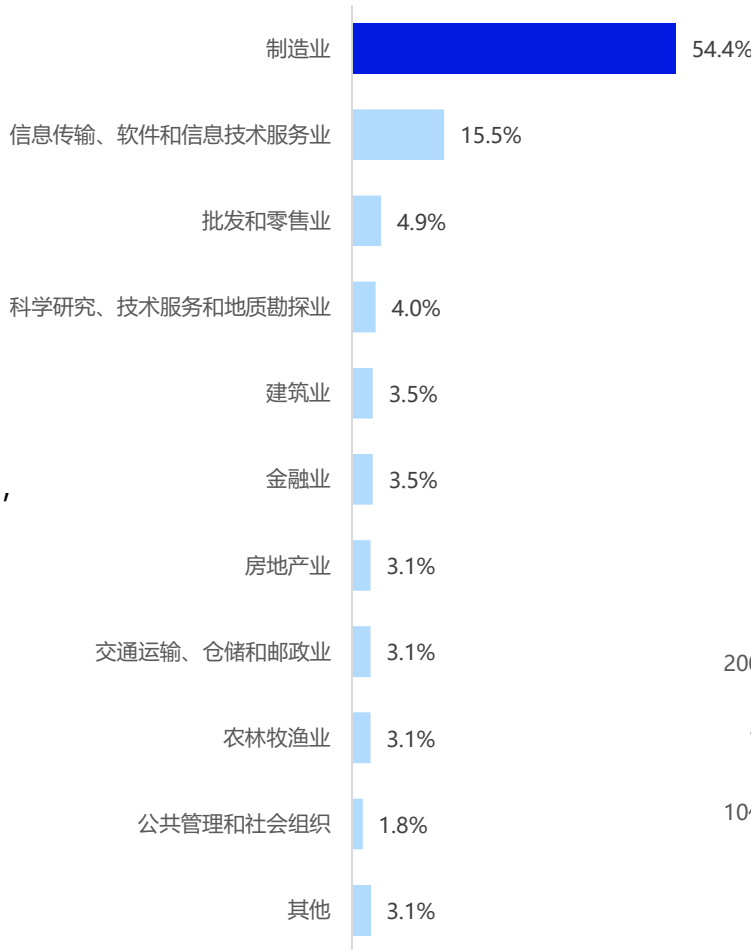


1.6 信创用户画像

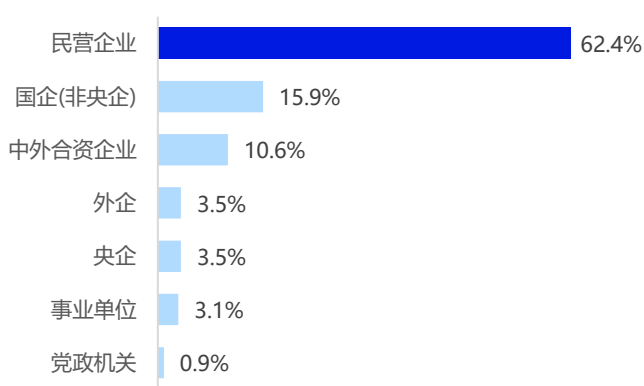
实际信创用户画像和“想象中的信创用户画像”有巨大差异

- 如果从二手资料分析信创用户画像，可能得到“党政是最大的信创用户群体”、“民营企业应该还没有使用信创产品”、“信创用户是大型的央国企”等观点。
- 海比研究院通过一手调研，发现事实并非如此，**制造业是信创用户最集中的行业，占比54.4%，民营企业是最大的信创用户群体，占比62.4%，2000万-1亿元营收的企业是主力群体，占比41.6%。**
- 实际与想象的巨大差异来源于两个方面。首先是**用户基数**，制造业、民营企业和中小型企业**在基数方面具有绝对优势**，即使渗透率低，但最终的绝对值并不一定低。其次，**信创产品并非只卖给“仅因信创而采购的用户”**，信创产品在易用性、价格、服务、功能、技术等方面同样存在打动用户的可能性，最终形成销售，例如一些外企也在使用信创产品。

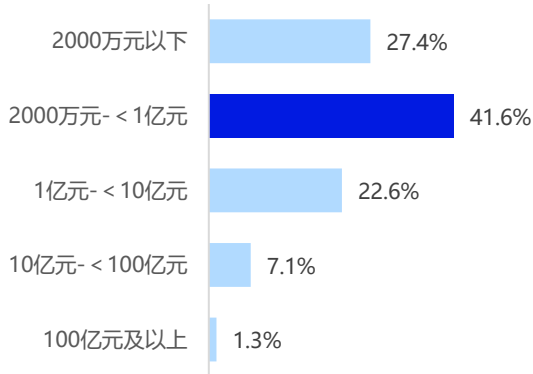
图表：信创用户行业分布情况



图表：信创用户性质分布情况



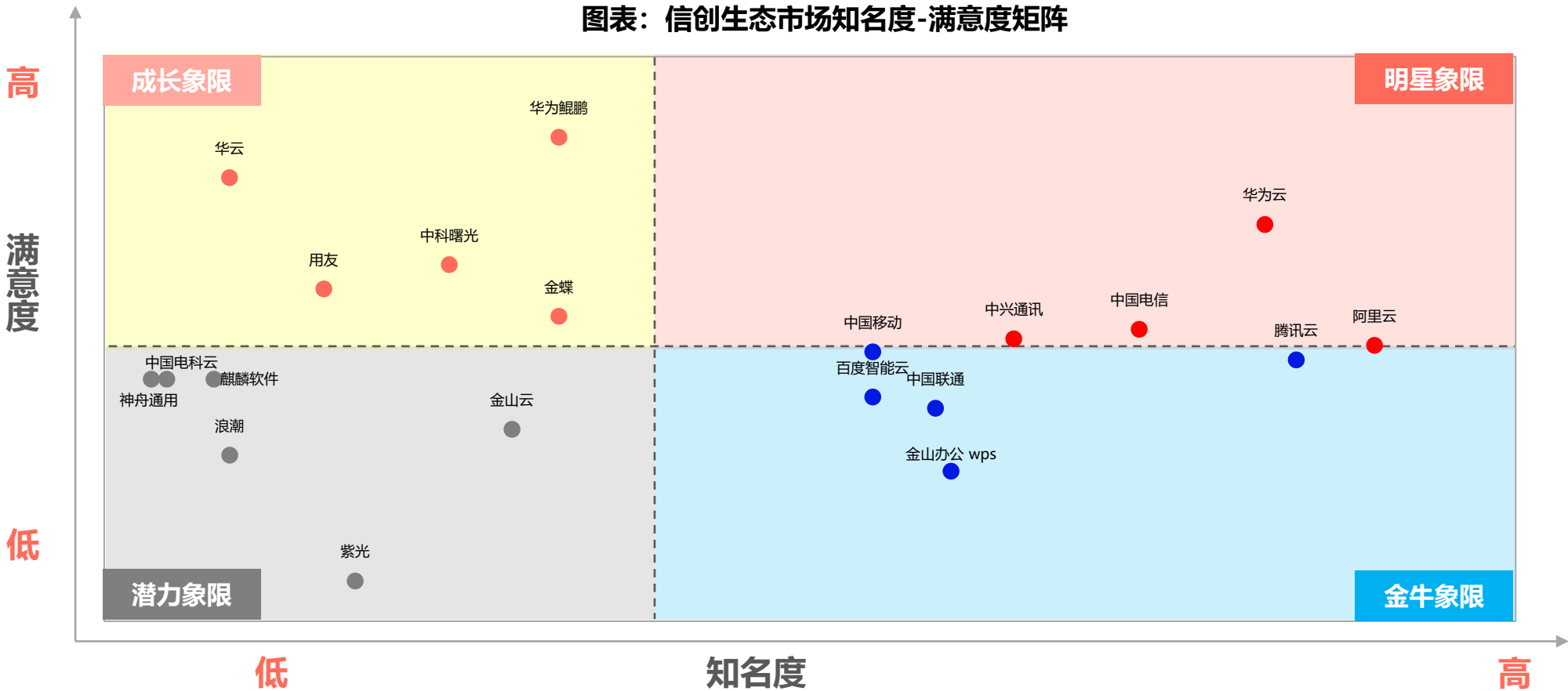
图表：信创用户营收分布情况





1.7 知名度-满意度矩阵

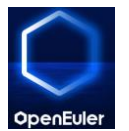
HAT（华为云、阿里云、腾讯云）在知名度方面处于领先地位
华为鲲鹏在满意度方面处于领先地位



数据来源：海比研究院，2022年；注：上述矩阵仅为部分厂商呈现，未纳入全部厂商；



1.8 厂商图谱

IT基础设施		基础软件		平台软件		应用软件		IT安全	
									
									
									
									
									
									
									
									



1.9 产业规范化发展进程

信创产业规范化欠缺，需要多级组织协同发力

- 海比研究院在2021年的一项研究数据显示，**60%的厂商自称已布局信创**，但根据海比研究院的深入研究，发现很多厂商名不副实，仅将信创作为一个营销热点。根本原因在于**信创产业规范化欠缺，特别是缺乏公开的、硬性的认定标准**。
- 在实操中，厂商主要通过**信创项目案例/国产化项目案例、国内厂商间的产品互认证书、信创环境测试报告和国家信创产品名录（非公开）**四种方式来证明自己的信创资质和实力。这些方式不够标准化，以及缺乏严谨性，例如一些厂商急功近利，没有经过适配过程便互发证书。
- 海比研究院梳理发现，信创产业存在六种可能和规范化相关的组织，分别是：**某些部级单位和副部级单位、信创工委、地方政府、地方信创组织、行业信创组织、信创生态主**。
- 信创产业规范化欠缺，需要多级组织协同发力，包括**制定信创认定标准、颁发信创证明材料（名单、证书等）、制定用户信创战略实施路线图、信创产品评测等**，让信创产业从粗放发展向规范发展转变。

图表：信创产业组织类别及主要工作内容

组织类别	主要工作内容
某些部级单位和副部级单位	负责顶层设计工作，及制定一些信创目录（非公开，侧重芯片、操作系统、数据库等IT基础设施和基础软件）
信创工委	技术交流、标准编制、知识产权保护、人才培养、产业研究等方面支撑服务。 有整机、存储、大数据、人工智能等数十个工作组。
地方政府	制定信创支持政策，发展信创产业园等，例如北京市“信创十条”、广州市黄埔区“黄埔十条”等。
地方信创组织	推动地方信创产业发展
行业信创组织	例如金融信创生态实验室，推进验证适配工作，参与标准、规范的制定
信创生态主	由于芯片、操作系统和数据库在信创体系中的核心地位，相关厂商有可能成为信创生态主，在厂商群体中，它们是推动行业发展的主要力量

图表：部分信创厂商及其所获适配认证数量示例



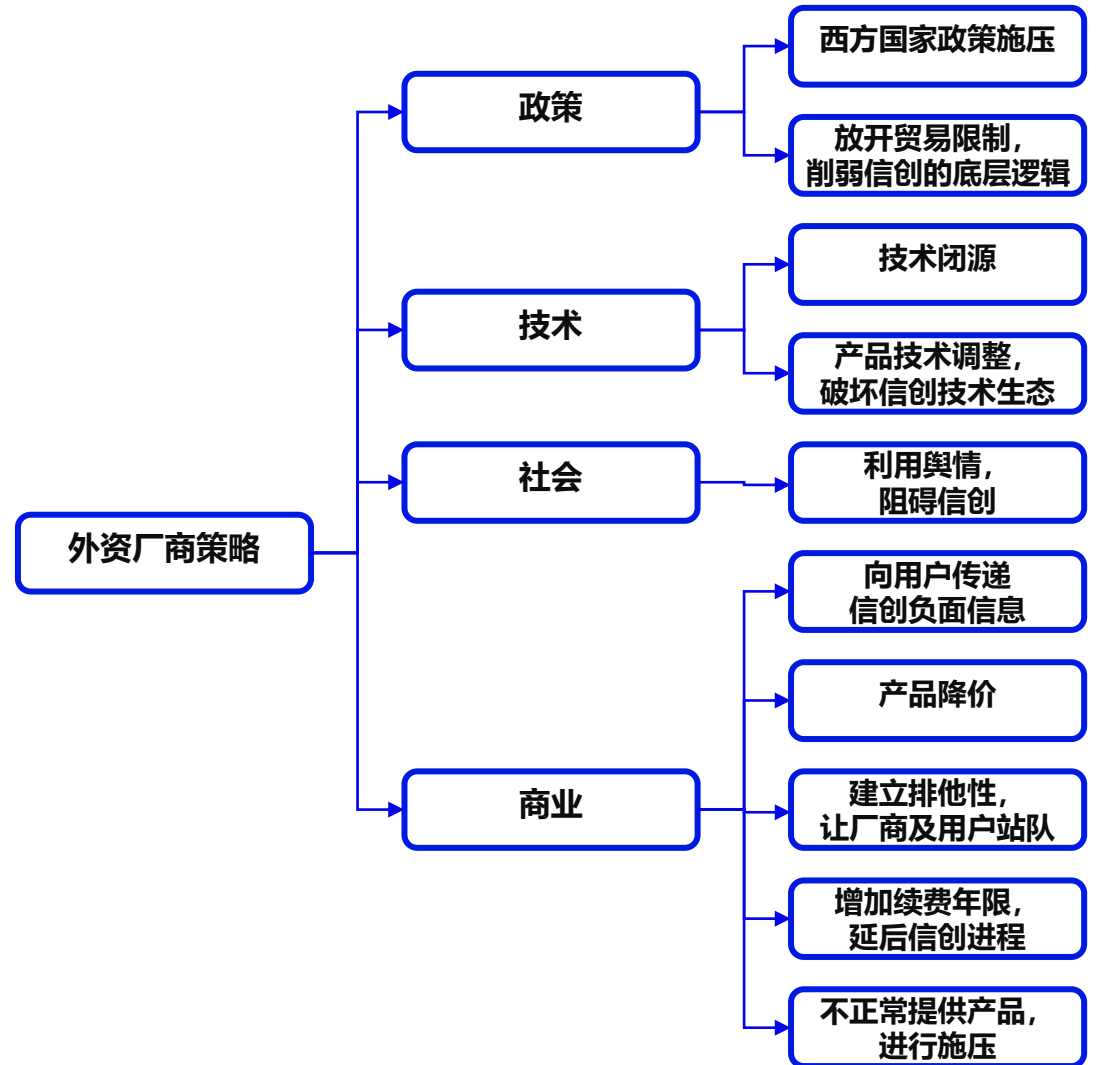
注：截止2022年6月20日



1.10 外资厂商与中国信创

外资厂商对中国信创不会坐视不理，政府、厂商、用户需制定应对策略

- 海比研究院数据显示，几乎100%的知名外资厂商已经知晓信创概念。它们当前处于了解研究阶段，暂未制定应对信创的策略。
- 随着信创产业的迅猛的发展，外资厂商的市场空间必然受到挤压，它们**对中国信创不会坐视不理**。值此空窗期，政府、厂商、用户需制定应对策略。
- 通过深入研究，海比研究院认为1年以内将会有外资厂商陆续完成信创应对策略，可能从政府、技术、社会和商业四个方面着手。同时，需警惕外资厂商成为“一致行动人”，通过联合的方式凝聚力量，对抗中国的信创事业。



02. IT基础设施产品选型

- 细分市场**规模**有多少亿？
- 用户会把信创设为**采购硬门槛**吗？
- 采购信创产品时，谁是**核心决策人**？
- 用户**满意度**如何？应用**痛点**有哪些？
- 有哪些**值得推荐**的产品？

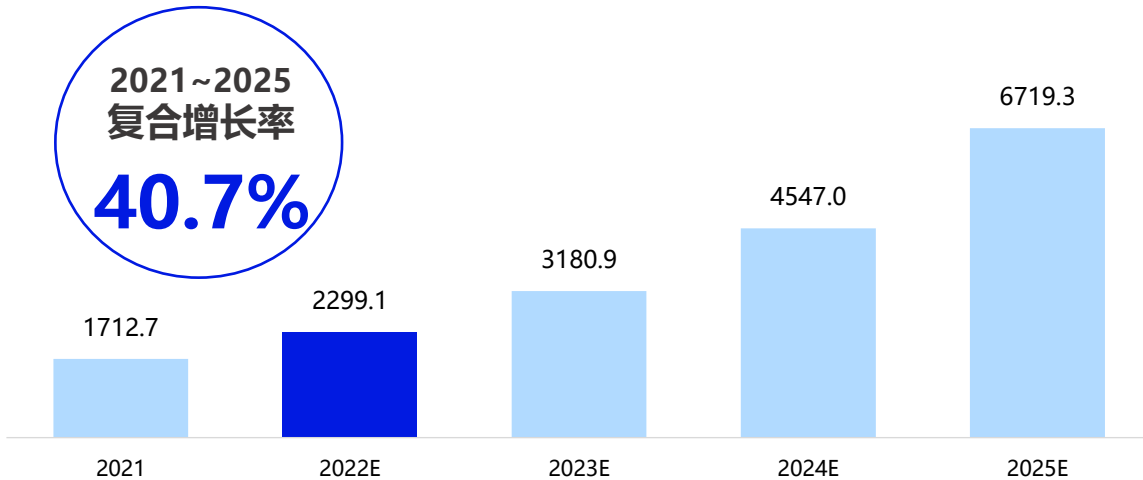


2.1 市场规模

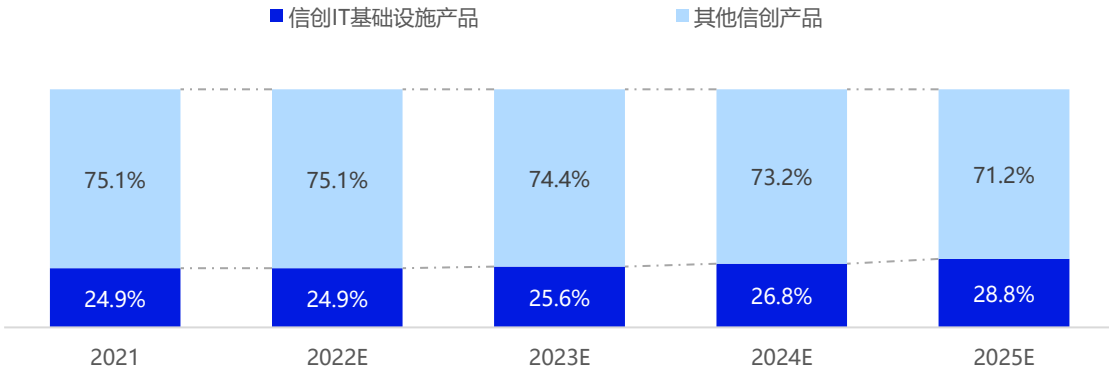
2022年中国信创IT基础设施市场规模为2299.1亿元，近五年复合增长率为40.7%

- IT基础设施是信创事业的绝对核心，市场数据表现优异。2022年中国信创IT基础设施规模为2299.1亿元，近五年复合增长率为40.7%，在五类信创产品中增速排名第一。
- 从市场占比方面分析，IT基础设施占据1/4的市场份额，并且在持续增加，预计到2025年占比将达到28.8%。

图表：2021-2025年中国信创IT基础设施市场规模（亿元）



图表：2021-2025年中国信创IT基础设施市场占比



IT基础设施主流厂商



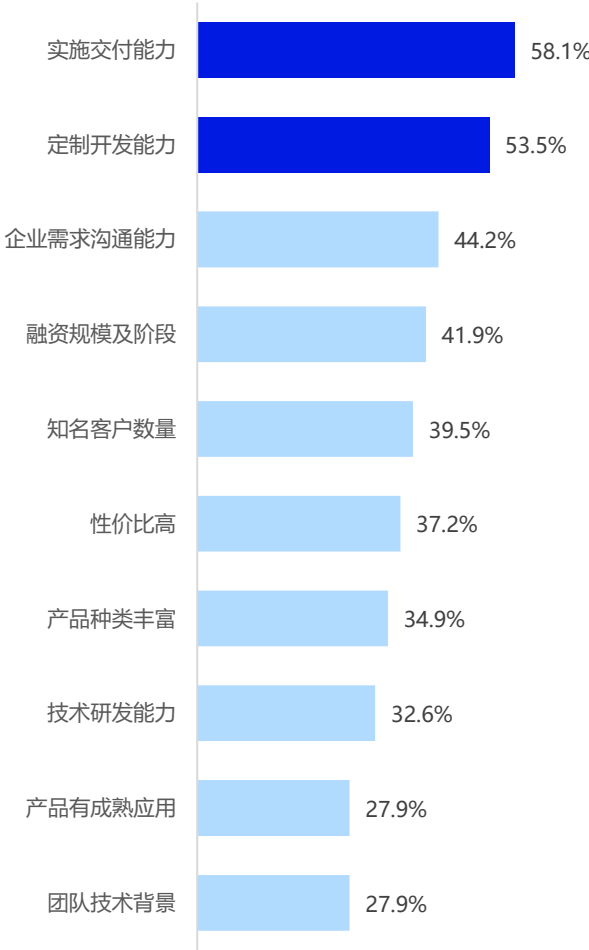


2.2 用户采购关注要素

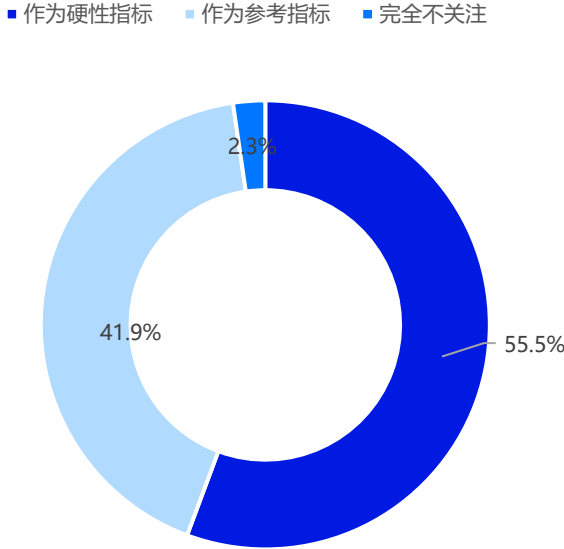
55.8%的信创用户在采购IT基础设施时，将信创要素作为硬性指标

- 在诸多常规采购要素中，信创用户最关注实施交付能力和定制开发能力，关注度分别为58.1%和53.5%。
- 在信创要素方面，55.5%的信创用户将其作为硬性指标，即不满足就没有投标资格，这一数值也是五类产品中最高的，证明了核心产品是“硬信创”的本质，41.9%的信创用户将其作为参考指标，仅有2.3%的信创用户表示完全不关注。

图表：信创用户对常规采购要素关注度top10



图表：信创用户对信创要素关注度



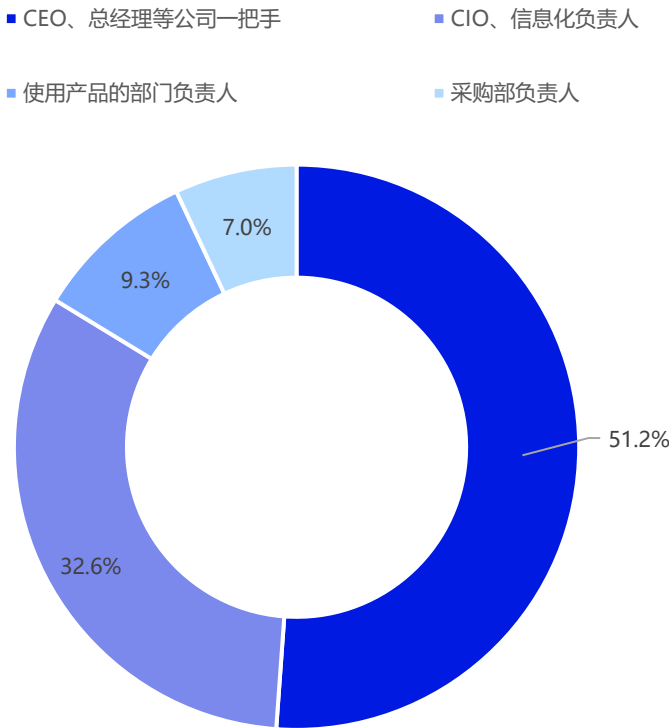


2.3 采购核心决策人

在采购IT基础设施时，公司一把手是核心决策人

- 海比研究院数据显示，在采购IT基础设施时，CEO、总经理等公司一把手在51.2%的情况下发挥核心决策人的作用，CIO、信息化负责人为32.6%，使用产品的部门负责人为9.3%，采购部负责人为7.0%。
- IT基础设施是企业的数字化基础，对企业的数字化能力的承载主体，公司一把手对此比较重视，在采购时会深度介入。

图表：信创产品采购核心决策人



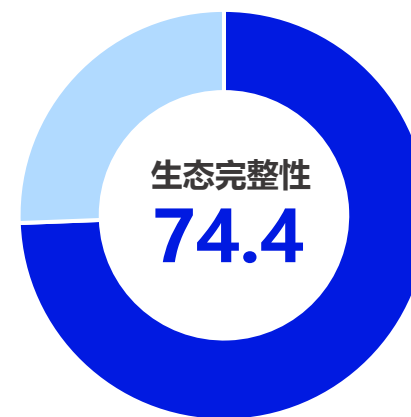
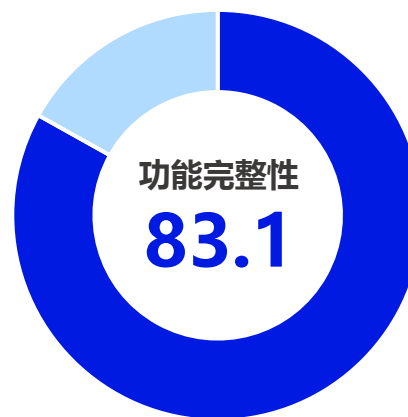
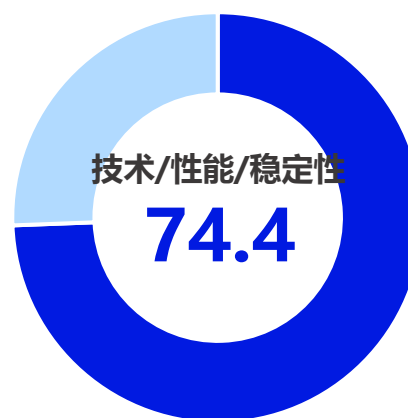


2.4 用户满意度与应用痛点

用户对信创IT基础设施总体较为满意，希望产品在技术/性能/稳定性、生态完整性方面能更进一步

- 海比研究院数据显示，用户对信创IT基础设施总体较为满意，技术/性能/稳定性打分74.4，易用性打分80.8，功能完整性打分83.1，生态完整性打分74.4。
- 数据表明，在易用性和功能完整性方面，信创IT基础设施表现更好，但在技术/性能/稳定性、生态完整性方面仍需更进一步。
- 不满意声音较大的市场观点展示：
 - 新一代信息技术兴起，但在信创IT基础设施中较少应用；
 - 信创IT基础设施缺乏创新点；
 - 信创IT基础设施兼容性不够好。

图表：用户对信创产品满意度



分值含义 > > >

- 0-19.9分为非常不满意
- 20-39.9为不满意
- 40-59.9为一般
- 60-79.9为比较满意
- 80-100为非常满意

来源：海比研究院，2022年；



2.5 信创IT基础设施产品选型-华为鲲鹏（芯片）



鲲鹏展翅 共赢计算新时代

品牌能力

华为创立于**1987年**，是全球领先的ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商。目前华为约有**19.5万员工**，业务遍及**170多个国家和地区**，服务全球**30多亿人口**。

产品能力

鲲鹏芯片主要是面服务器市场的，鲲鹏920采用**7nm工艺制造**，该处理器基于ARMv8架构，拥有64个2.6GHz核心，支持8通道DDR4、PCIe 4.0和CCIX互联芯片。

技术能力

通过**优化分支预测算法、提升运算单元数量、改进内存子系统架构**等一系列微架构设计，大幅提高处理器性能，2019年曾表示未来要投入30亿资金来支持芯片研发。

服务能力

鲲鹏、昇腾伙伴已经超过**4500家**，推出超过**12000个行业解决方案**，鲲鹏、昇腾开发者数量超过200万。鲲鹏持续升级基础软硬件平台，赋能伙伴和开发者，生态快速发展。在硬件方面，坚持伙伴优先，**2022年伙伴出货占比已经超过90%**。**鲲鹏DevKit和鲲鹏BoostKit两大套件升级**，使能开发者高效原生开发。

安全能力

安全、稳定、可靠，华为与产业伙伴联合成立了**15个鲲鹏生态创新中心**，与**600多家ISV伙伴推出了超过2000余个**通过鲲鹏技术认证的产品和解决方案，广泛应用于金融、政府与公共事业、运营商、能源等行业。

价值能力

鲲鹏920以更低功耗为数据中心提供更强性能，主频可达2.6GHz，单芯片可支持64核。该芯片集成8通道DDR4，**内存带宽超出业界主流46%**。芯片集成100G RoCE以太网卡功能，大幅提高系统集成度。鲲鹏920支持PCIe4.0及CCIX接口，可提供640Gbps总带宽，**单槽位接口速率为业界主流速率的两倍**，有效提升存储及各类加速器的性能。





2.5 信创IT基础设施产品选型-华为云 (IaaS)



华为云

让“云”无处不在

品牌能力

华为云成立于2005年，隶属于华为公司，专注于云计算中公有云领域的技术研究与生态拓展，**致力于为用户提供一站式云计算基础设施服务。**

服务能力

目前华为云伙伴数量已超过**38000家**，开发者数量超过**302万**，伙伴在华为云云市场上架的应用数量已达**7400多个**。华为云作为智能世界的云底座，协同支撑鲲鹏、昇腾、鸿蒙、HMS等在内的开发者生态，2022年计划在华为云上新增**140多万**各类开发者，赋能开发者**500万人次**。

产品能力

根据canalys数据，华为云2021年市场份额**占比达18%**，**每年增长67%**，逐步拉大与竞争者的差距，**稳居中国第二大云服务供应商**，在全球**排名前五**，主流厂商增速最快，成为全球五朵云之一。

技术能力

华为云的“技术即服务”也全面升级，四大开发生产线：数字内容生产线MetaStudio、AI开发生产线ModelArts、软件开发生产线DevCloud、数据治理生产线DataArts。



安全能力

提出“**零摩擦云安全体系**”：**1、云上云下一体化**，上云用云零摩擦，实现无缝化连接；**2、实现合规治理代码化**，持续合规零摩擦，让合规的要求能够做到IT系统，甚至业务系统里面天然的原生合规。**3、数据安全可视化**，数据创新零摩擦。**4、安全防护协作化**，安全响应零摩擦。

价值能力

2022年，华为云沃土云创计划全面升级，包括将全国**100+创新中心**投入到各地方案的构建中、联合产品端和运营部开发全新流程打造**48小时闭环服务**、抽调经验丰富的开发专家投入到一线赋能开发者；华为云云市场重磅升级，**扩充服务商种类**，加大联营力度，加速伙伴商业落地。

03.基础软件产品选型

- 细分市场**规模**有多少亿？
- 用户会把信创设为**采购硬门槛**吗？
- 采购信创产品时，谁是**核心决策人**？
- 用户**满意度**如何？应用**痛点**有哪些？
- 有哪些**值得推荐**的产品？

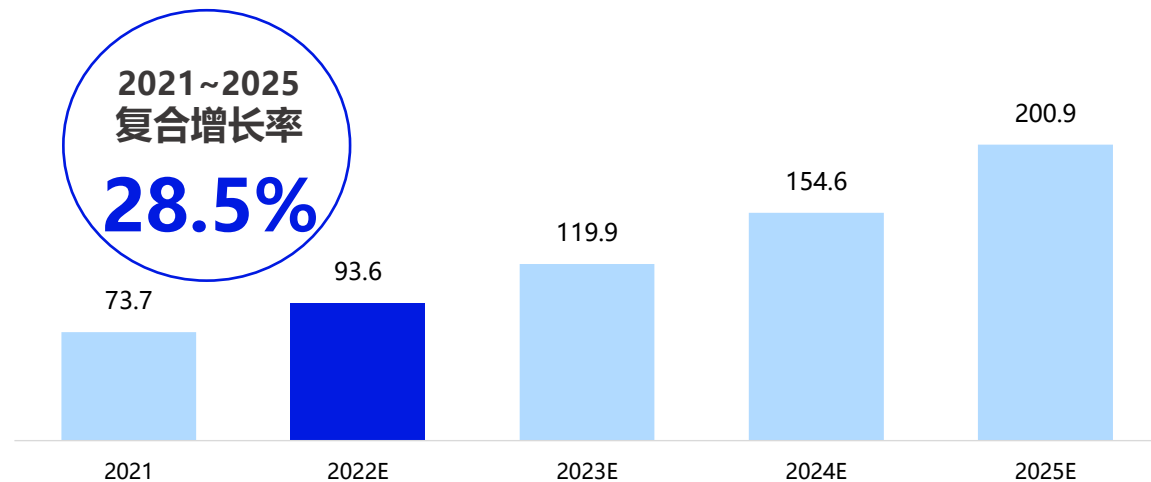


3.1 市场规模

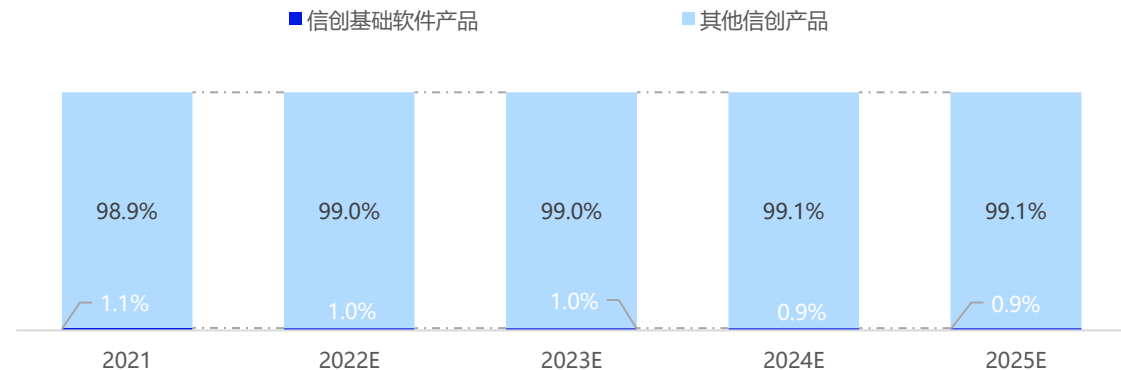
2022年中国信创基础软件市场规模为93.6亿元，近五年复合增长率为28.5%

- 基础软件是仅次于IT基础设施的核心信创产品类别，2022年市场规模为93.6亿元，近五年复合增长率为28.5%，在五类信创产品中增速居中。
- 从市场占比方面分析，基础软件占据1.1%的市场份额，并且在持续下降，预计到2025年占比将降至0.9%。

图表：2021-2025年中国信创基础软件市场规模（亿元）



图表：2021-2025年中国信创基础软件市场占比



基础软件主流厂商



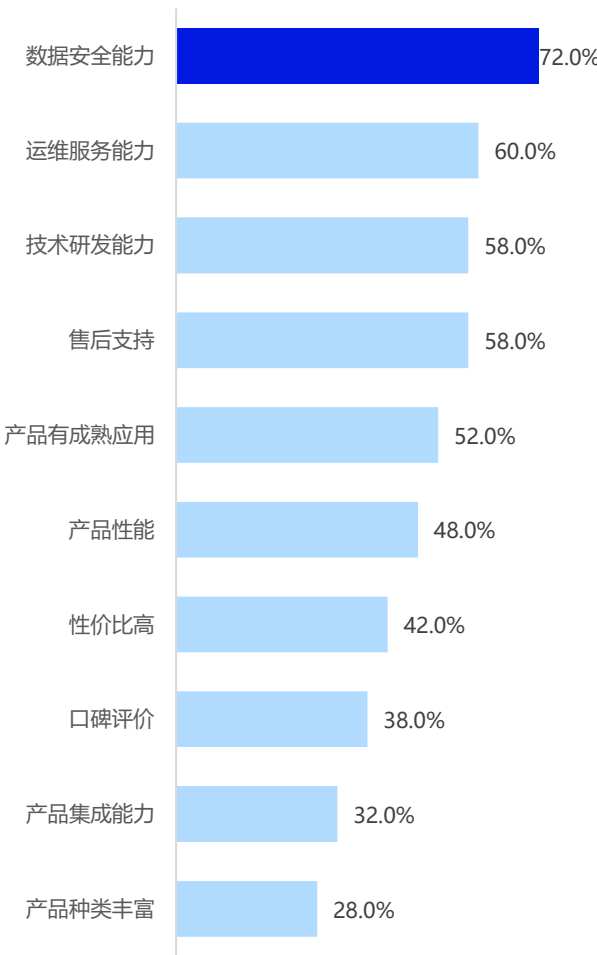


3.2 用户采购关注要素

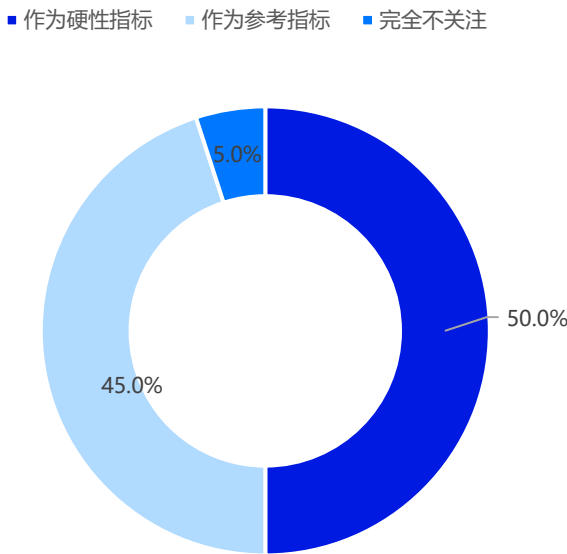
50%的信创用户在采购基础软件时，将信创要素作为硬性指标

- 在诸多常规采购要素中，信创用户最关注数据安全能力，关注度高达72%。
- 在信创要素方面，50%的信创用户将其作为硬性指标，这一数值是五类产品中第二高，仅次于IT基础设施的，45%的信创用户将其作为参考指标，仅有5%的信创用户表示完全不关注。

图表：信创用户对常规采购要素关注度top10



图表：信创用户对信创要素关注度



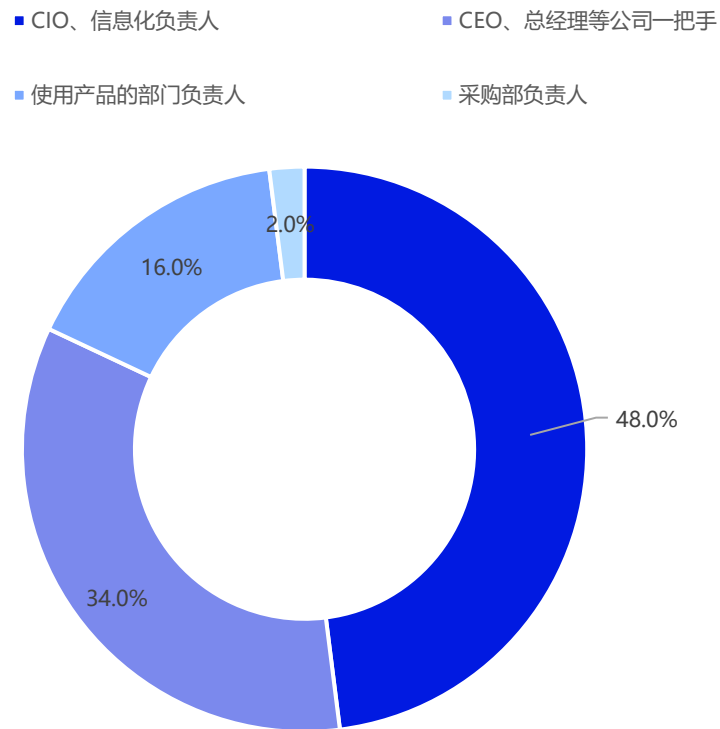


3.3 采购核心决策人

在采购基础软件时，公司一把手介入较少，CIO是核心决策人

- 海比研究院数据显示，在采购IT基础设施时，CIO、信息化负责人在48.0%的情况下发挥核心决策人的作用，CEO、总经理等公司一把手为34.0%，使用产品的部门负责人为16.0%，采购部负责人为2.0%。
- 相较于采购IT基础设施，在采购基础软件时，公司一把手介入较少，CIO是核心决策人。

图表：信创产品采购核心决策人



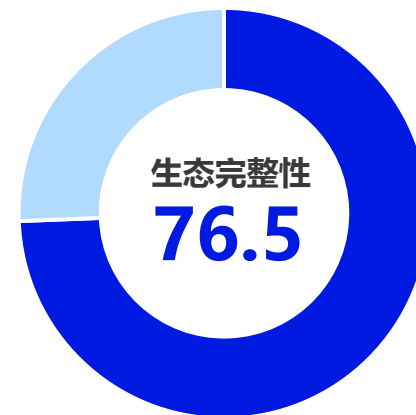
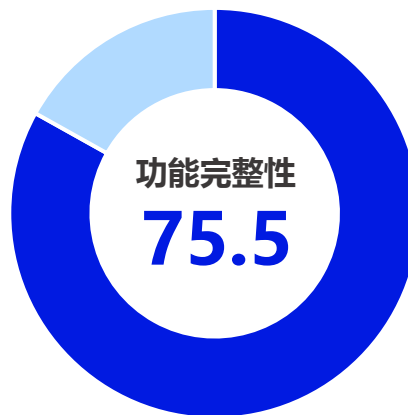
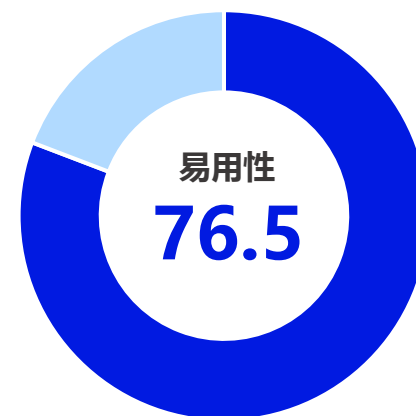
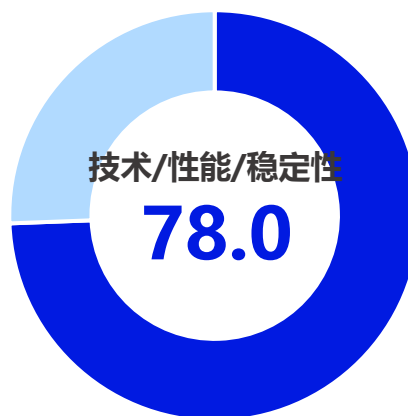


3.4 用户满意度与应用痛点

用户对信创基础软件总体较为满意，希望产品在各方面都能更进一步

- 海比研究院数据显示，用户对信创IT基础设施总体较为满意，技术/性能/稳定性打分78.0，易用性打分76.5，功能完整性打分75.5，生态完整性打分76.5。
- 数据表明，用户在四个方面都没有表示出非常满意，仍需更进一步。
- 不满意声音较大的市场观点展示：
 - 操作较复杂，培训不到位，不易上手使用；
 - 产品升级过于频繁，增加学习成本；
 - 兼容性不够好。

图表：用户对信创产品满意度



分值含义 > > >

- 0-19.9分为非常不满意
- 20-39.9为不满意
- 40-59.9为一般
- 60-79.9为比较满意
- 80-100为非常满意

来源：海比研究院，2022年；



3.5 信创基础软件产品选型-麒麟软件（操作系统）



“麒麟傲天” 安全可靠的国产操作系统

品牌能力

麒麟软件有限公司是中国电子信息产业集团有限公司旗下子公司。以**安全可靠操作系统技术为核心**，现已形成**银河麒麟服务器操作系统、桌面操作系统、嵌入式操作系统、麒麟云、操作系统增值产品**为代表的产品线。

产品能力

旗下拥有**银河麒麟、中标麒麟**两大产品品牌，面向通用领域打造安全创新操作系统和相应解决方案，专用领域打造高安全可靠操作系统和解决方案。

技术能力

麒麟软件注重核心技术创新，2018年荣获“**国家科技进步一等奖**”，2020年发布的银河麒麟操作系统V10被国资委评为“**2020年度央企十大国之重器**”，2022年荣获“**中国电力科学技术进步奖一等奖**”。

服务能力

2022年3月31日，麒麟软件已与**4300多家**厂商建立合作，完成超**37万项**软硬件认证和适配，生态适配官网累计注册用户数超**2.2万人**。**提供支持服务包括**：远程技术支持、咨询服务、响应式服务；**高级服务包括**计划服务、培训服务、实施服务、驻场服务。

安全能力

麒麟操作系统能全面支持飞腾、鲲鹏、龙芯等六款主流国产CPU，在安全性、稳定性、易用性和系统整体性能等方面**远超国内同类产品**，目前，公司旗下产品已全面应用于**党政、金融、交通、通信、能源、教育**等重点行业，服务用户覆盖所有的中央部委、政府机关、地市党委。

价值能力

在开源建设上，麒麟软件在**OpenStack社区贡献位列国内第一、全球第三**；作为openEuler开源社区发起者，以Maintainer身份承担**80个项目**，除华为公司外**贡献第一**；主导开发优麒麟开源操作系统，全球累计下载量**数千万次**，活跃爱好者和开发者**数十万人**。





3.5 信创基础软件产品选型-神舟通用（数据库）



神舟通用

国产数据库技术变革引领者

品牌能力

天津神舟通用数据技术有限公司**隶属于中国航天科技集团**,是北京神舟航天软件技术股份有限公司控股子公司,**是国内从事数据库、数据挖掘分析产品研发的专业公司**,致力于神通国产数据库产业化的公司。

服务能力

公司拥有一批五年以上的数据库核心研发人才,以及实践经验丰富的中高级数据库技术服务人员,可提供数据库和大数据系统调优和运维服务。

产品能力

产品分为神通数据库套件及神通大型通用数据库套件,包含数据采集神通T-Bees、数据存储神通OSS、数据分析神通T-Miner、数据展示神通K-Front、神通数据库管理系统、神通数据库(MPP集群)、神通数据库、神通高可用集群软件、神通读写分离集群等。

技术能力

提供六类技术方案:神通数据库高可用、神通数据库ETL、神通数据库数据集成、神通数据库迁移方案、数据库备份与恢复方案、神通数据库数据中心方案。



安全能力

神舟通用是国家“核高基”重大科技项目之数据库产品的核心研制单位,通过了国家软件企业认证资格、高新技术企业认证、ISO9001认证、涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质认证。

价值能力

公司客户主要覆盖政府、电信、能源、交通、网安、国防和军工等领域,率先实现国产数据库在电信行业的大规模商用。



3.5 信创基础软件产品选型-普元（中间件）

PRIMETON 普元

国内中间领先者

品牌能力

普元信息技术股份有限公司是一家优秀的基础软件技术公司，**于2019年12月登录科创板**（科创板股票代码：688118）。

服务能力

普元信息于上海设立研发总部，并在北京、广州、深圳、西安、武汉、济南等地设有分支机构、研发及技术支持中心。形成**金融、政务、军工、能源、运营商、先进制造业**等多个重点优势行业。

产品能力

公司基础中间件产品系列是原SOA 集成平台软件产品线的扩展和深化，**主要包括应用服务器PAS、消息中间件、SOA应用平台EOS、流程平台BPS、企业服务总线ESB等产品。**

技术能力

公司**应用服务器产品PAS符合Jakarta EE8国际标准规范**，全面适配国产生态、支持多种应用架构形态、拥有完善的安全策略，在高可用性、集群、综合监控、微服务、易用性等方面已成功经受重型生产环境的检验。



安全能力

普元信息长期致力于与众多合作伙伴合力打造更可靠的国产硬软件环境，构建国产软件新生态，助力新基建落地。处理器包括**龙芯、兆芯**等；服务器与存储包括**浪潮、中科曙光**等；数据库包括**达梦数据库、人大金仓**等。

价值能力

普元基础中间件系列软件产品通过**建立应用软件开发标准与规范**，提供高效便捷的应用开发环境和工具，帮助客户**组件化、标准化、可视化**地实现应用的开发、业务流程的配置和应用系统间的集成，并可实现数据信息跨系统、平台与应用的互联互通，从而**提高应用软件开发效率，降低软件维护成本**。

04.平台软件产品选型

- 细分**市场规模**有多少亿？
- 用户会把信创设为**采购硬门槛**吗？
- 采购信创产品时，谁是**核心决策人**？
- 用户**满意度**如何？应用**痛点**有哪些？
- 有哪些**值得推荐**的产品？

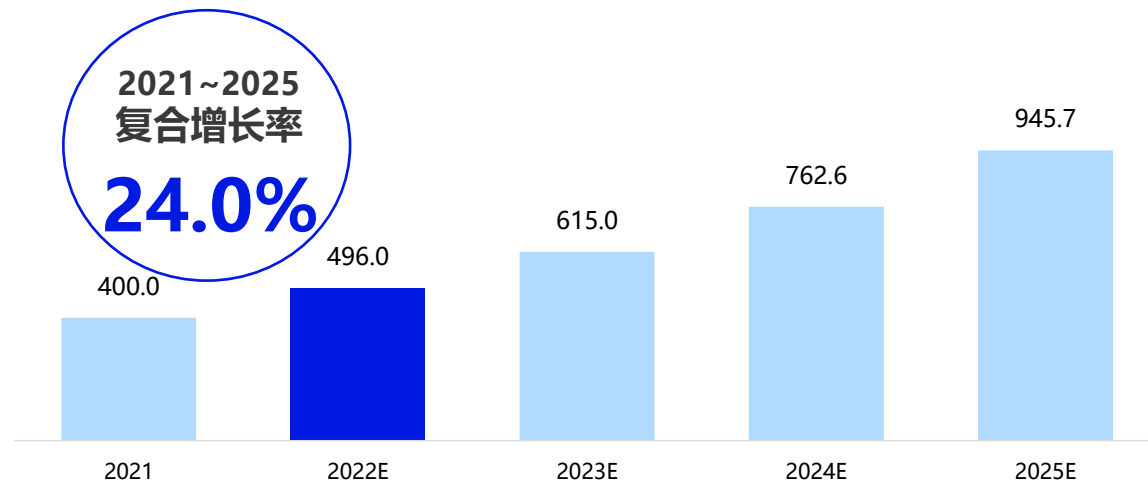


4.1 市场规模

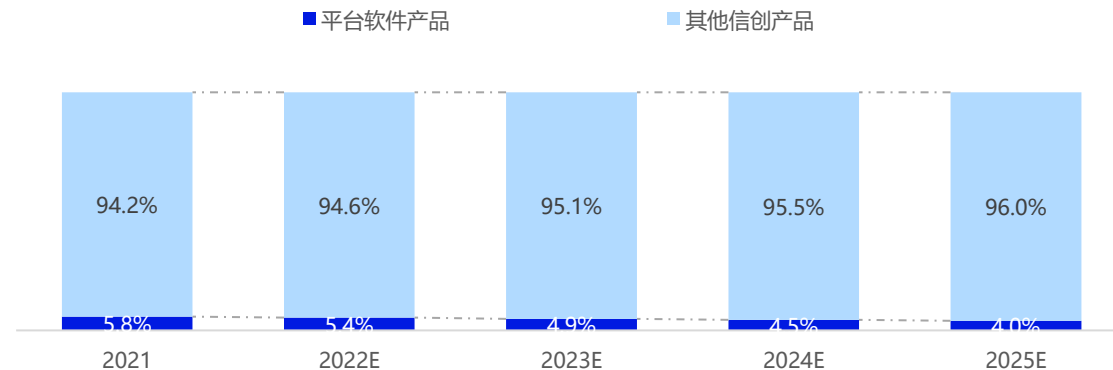
2022年中国信创平台软件市场规模为496亿元，近五年复合增长率为24%

- 2022年中国信创平台软件市场规模为496亿元，近五年复合增长率为24%，在五类信创产品中增速排名最低，主要因为平台软件在国外开源软件的使用方面非常深入，导致较难实现自主可控。
- 从市场占比方面分析，2022年平台软件仅占据5.8%的市场份额，并且在持续下降，预计到2025年占比将降至4.0%。

图表：2021-2025年中国信创平台软件市场规模（亿元）



图表：2021-2025年中国信创平台软件市场占比



平台软件主流厂商



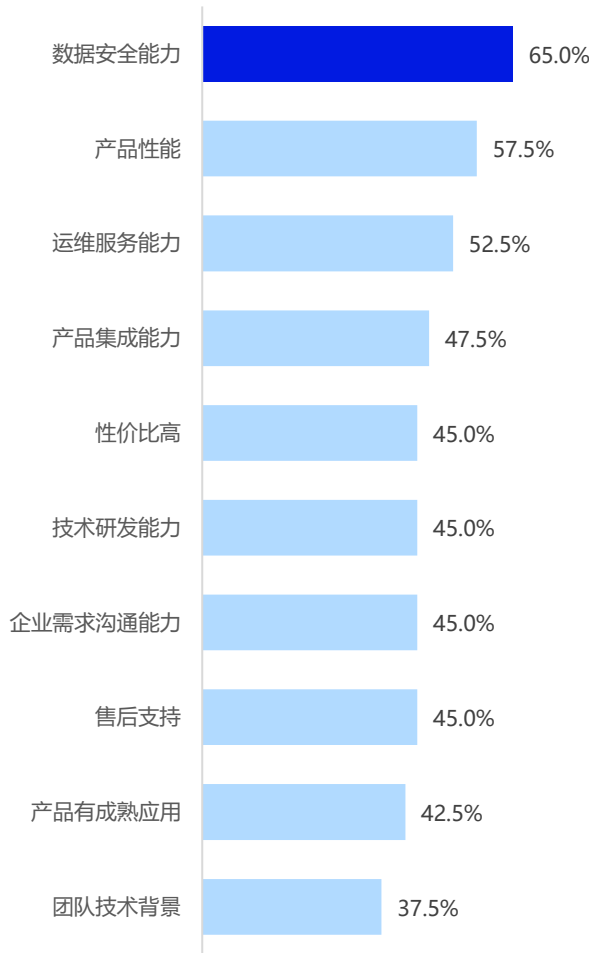


4.2 用户采购关注要素

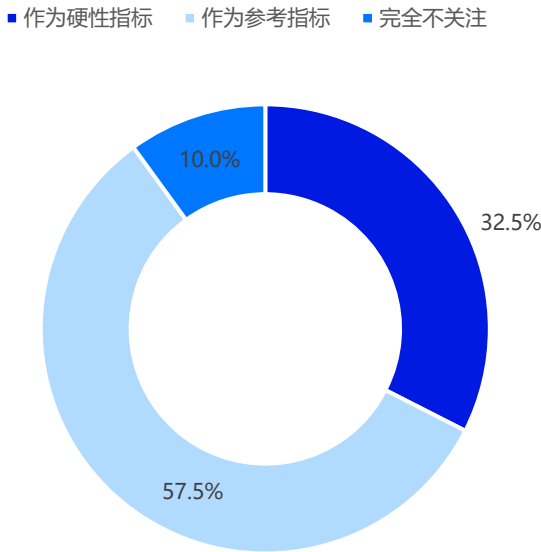
32.5%的信创用户在采购平台软件时，将信创要素作为硬性指标

- 在诸多常规采购要素中，信创用户最关注数据安全能力，关注度高达65%。
- 在信创要素方面，32.5%的信创用户将其作为硬性指标，即不满足就没有投标资格，相较属于核心产品的IT基础设施和基础软件，平台软件的这一数值相对较低，57.5%的信创用户将其作为参考指标，仅有10%的信创用户表示完全不关注。

图表：信创用户对常规采购要素关注度top10



图表：信创用户对信创要素关注度



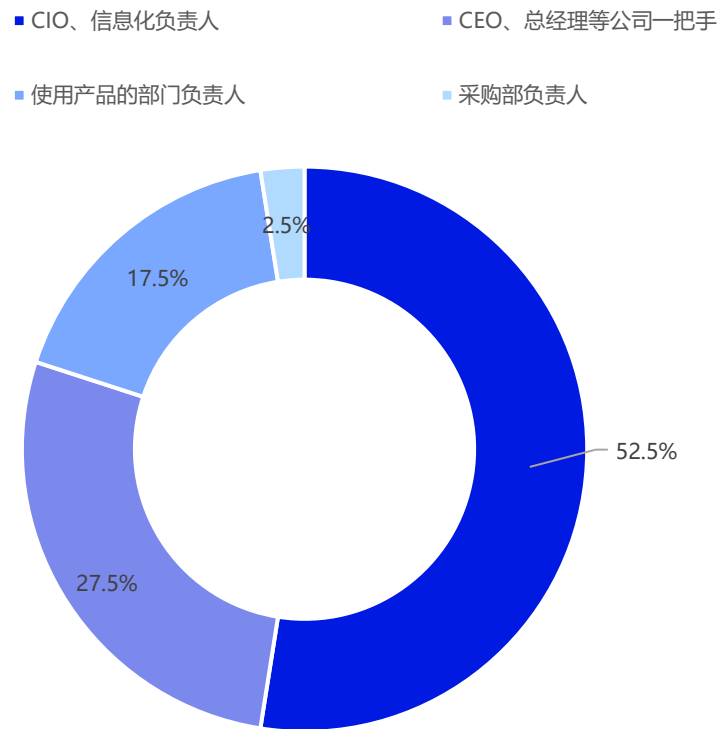


4.3 采购核心决策人

在采购平台软件时，CIO是核心决策人

- 海比研究院数据显示，在采购IT基础设施时，CIO、信息化负责人在52.5%的情况下发挥核心决策人的作用，CEO、总经理等公司一把手为27.5%，使用产品的部门负责人为17.5%，采购部负责人为2.5%。
- 相较于采购基础软件，在采购平台软件时，公司一把手介入进一步减少，使得CIO的核心决策人地位更加巩固。

图表：信创产品采购核心决策人

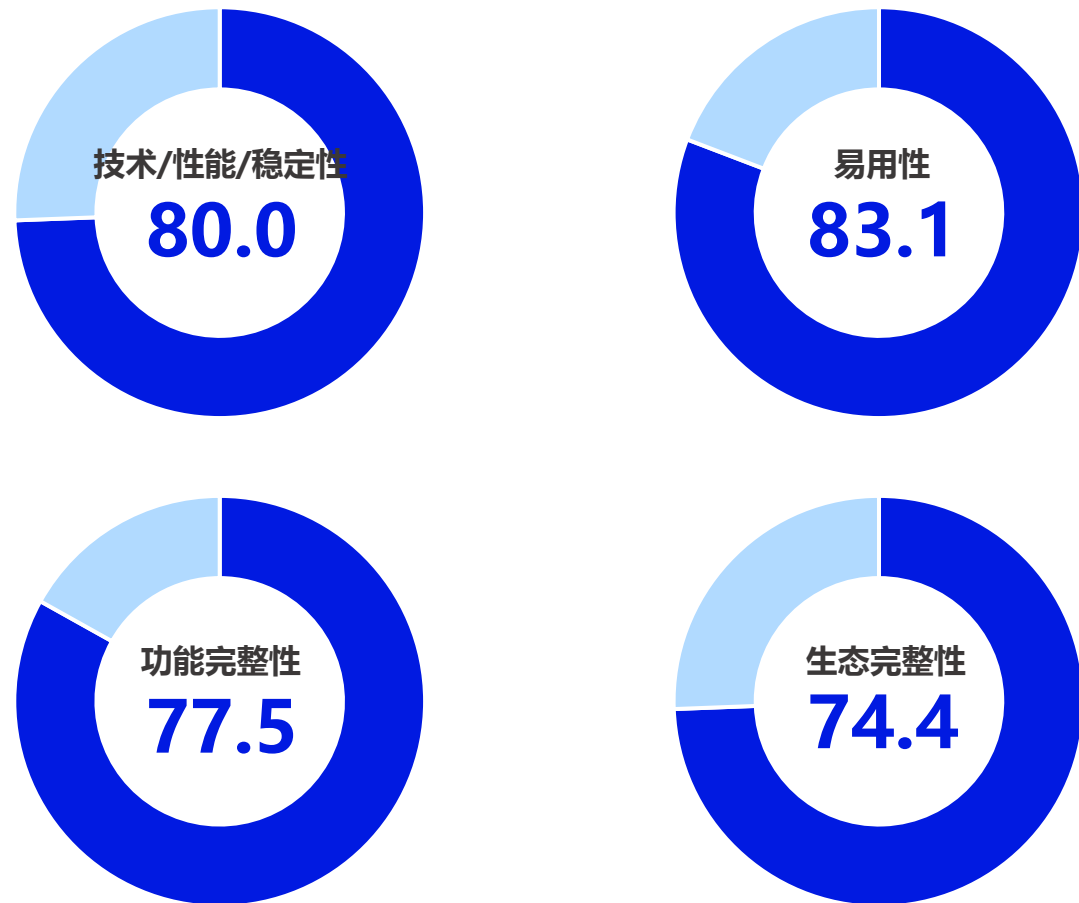


4.4 用户满意度与应用痛点

用户对信创平台软件总体较为满意，希望产品在功能完整性和生态完整性方面能更进一步

- 海比研究院数据显示，用户对信创平台软件总体较为满意，技术/性能/稳定性打分80.0，易用性打分83.1，功能完整性打分77.5，生态完整性打分74.4。
- 数据表明，在技术/性能/稳定性和易用性方面，信创平台软件表现更好，但在功能完整性、生态完整性方面仍需更进一步。
- 不满意声音较大的市场观点展示：
 - 平台软件间的迁移、兼容不太好；
 - 比较依赖开源，自身缺乏核心技术；
 - 数据安全方面不能让客户放心。

图表：用户对信创产品满意度



分值含义 > > >

- 0-19.9分为非常不满意
- 20-39.9为不满意
- 40-59.9为一般
- 60-79.9为比较满意
- 80-100为非常满意

来源：海比研究院，2022年；

4.5 信创平台软件选型-用友

用友BIP | iuap平台

企业数智化新底座

品牌能力

用友网络科技股份有限公司成立于**1998年**，全球领先的企业云服务与软件提供商。全球企业级应用软件（ERP）TOP10中**唯一的亚太厂商**，在全球ERP SaaS市场位居**亚太区厂商排名第一**（来源：Gartner）；中国应用平台化云服务APaaS**市场占有率第一**、中国企业应用SaaS**市场占有率第一**，2021年度全球财务SaaS**客户满意度大奖**（来源：IDC）；是中国企业数智化服务和软件国产化自主创新的领导品牌。

产品能力

用友iuap平台具有**六大功能模块**：**数据中台、业务中台、智能中台、技术平台、低代码开发平台、连接集成平台**。数据智能中台基于企业大数据、业务机理、算法，通过低门槛的数据工场和AI工作坊开发平台，构建智慧企业应用，实现智慧商业决策。

技术能力

用友iuap平台首创的YKS、**YMS云中间件技术**，实现多数据中心、跨云技术突破；首创云上云下一体化交付体系；首家实现“云上管理、云上运行”多数据中心管控。专属化**效率提升100%**，**安全可靠100%**；基于**低门槛AI开发平台和智能机器人**两大核心能力，打造人工智能新职业的创新载体

服务能力

用友员工超过**20000人**，用友全球分支机构**230余家**，生态伙伴**10000余家**；获得ITSS运维服务能力成熟度一级资质（最高等级）认证以及ISO20000IT服务管理体系认证；在全国**63个服务网点**，是目前国内最大的数智化服务支持网络。

安全能力

有专门的数据安全保密工具、专门的、成文的数据安全保密制度，完成了同国内主流信创厂商产品之间的全栈化适配：涉及**14个行业大类、68个细分行业；19个联合解决方案，237份适配证书，299个适配项**。

价值能力

在汽车行业、环保行业、医疗行业、通讯行业、电力行业等多个行业提供解决方案。产品可以实现云上云下一套代码，可帮助企业将整体专属化**效率提升100%**，启动效率**提升3倍以上**，制作SP补丁**从10天降低到1天**，制作金盘从以前的**一个月降低到2天左右**，领域配置**从1000个降低到0**，**流水线效率提升了80%**，极大提升企业效率。



05.应用软件产品选型

- 细分**市场规模**有多少亿？
- 用户会把信创设为**采购硬门槛**吗？
- 采购信创产品时，谁是**核心决策人**？
- 用户**满意度**如何？应用**痛点**有哪些？
- 有哪些**值得推荐**的产品？

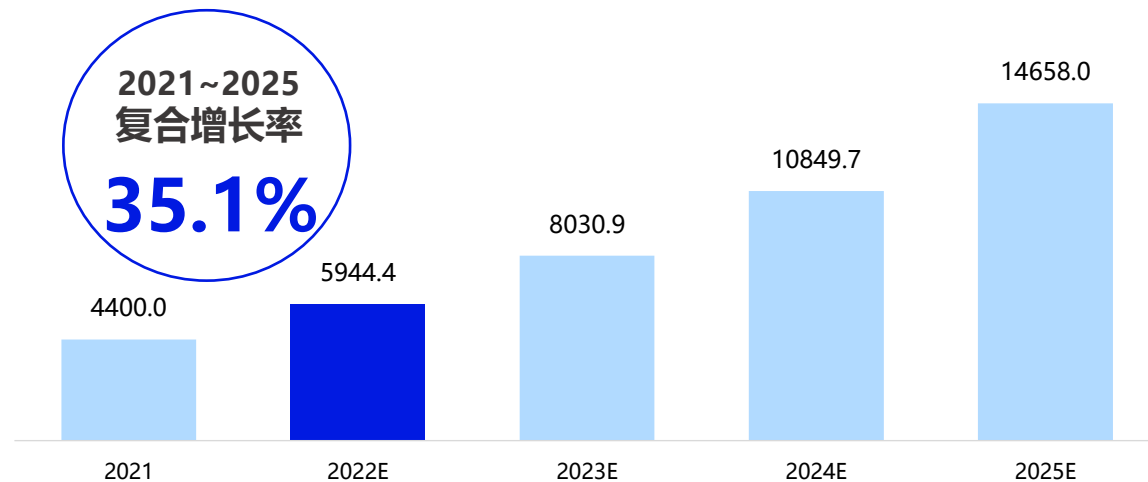


5.1 市场规模

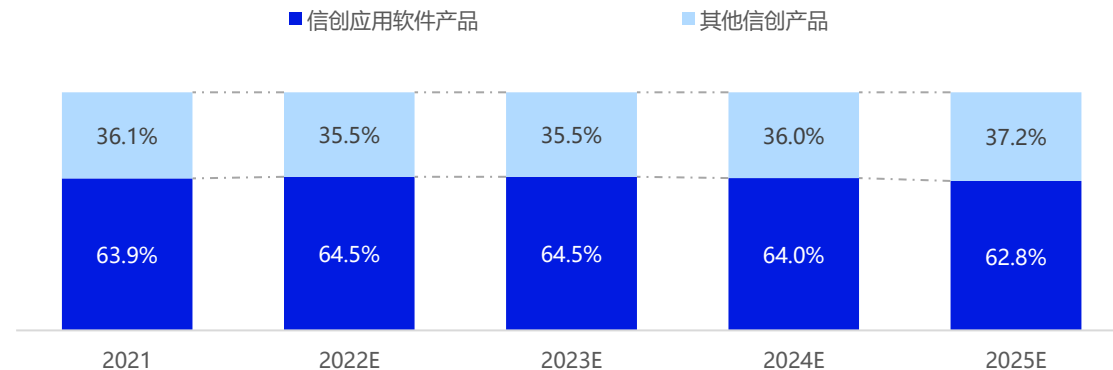
2022年中国信创应用软件市场规模为5944.4亿元，近五年复合增长率为35.1%

- 2022年中国信创应用软件市场规模为5944.4亿元，近五年复合增长率为35.1%，在五类信创产品中增速排名第二。
- 从市场占比方面分析，应用软件市场份额变化不大，近五年一直处于60%-65%之间。

图表：2021-2025年中国信创应用软件市场规模（亿元）



图表：2021-2025年中国信创应用软件市场占比



应用软件主流厂商



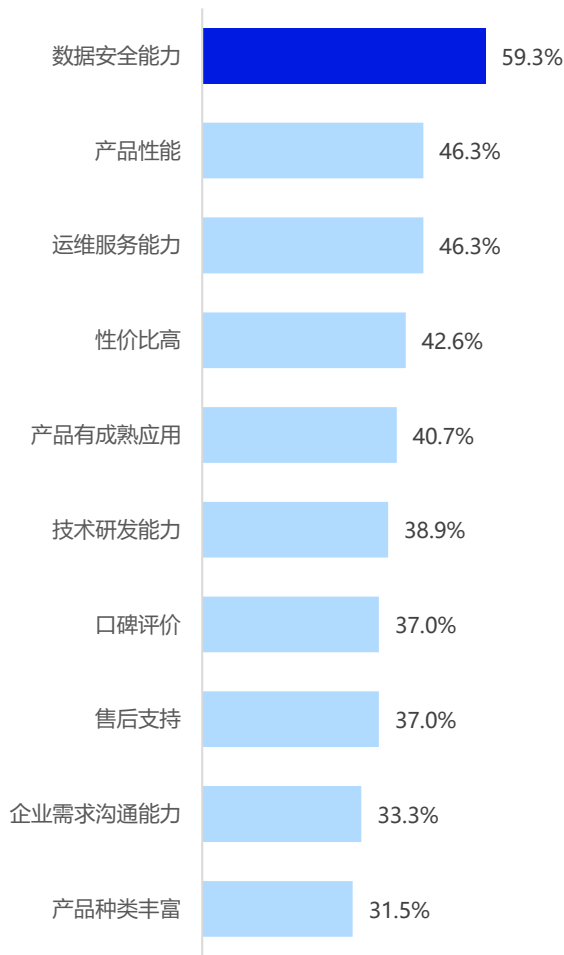


5.2 用户采购关注要素

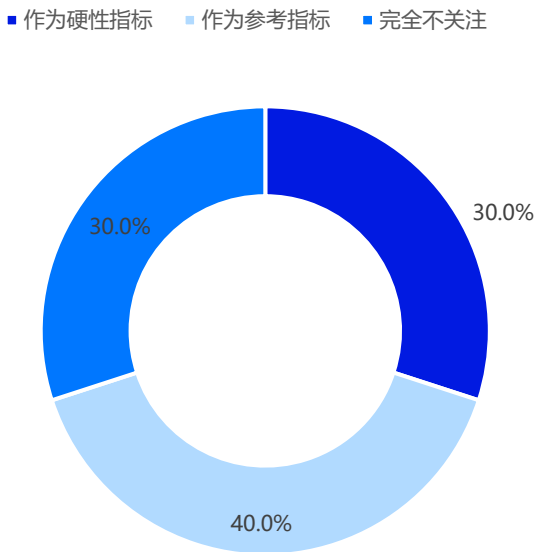
30%的信创用户在采购应用软件时，将信创要素作为硬性指标

- 在诸多常规采购要素中，信创用户最关注数据安全能力，关注度高达59.3%，相较于基础软件和平台软件，应用软件的该项数据有所下降。
- 在信创要素方面，30%的信创用户将其作为硬性指标，即不满足就没有投标资格，相较其他四类产品，应用软件的这一数值是最低的，40%的信创用户将其作为参考指标，有30%的信创用户表示完全不关注。

图表：信创用户对常规采购要素关注度top10



图表：信创用户对信创要素关注度



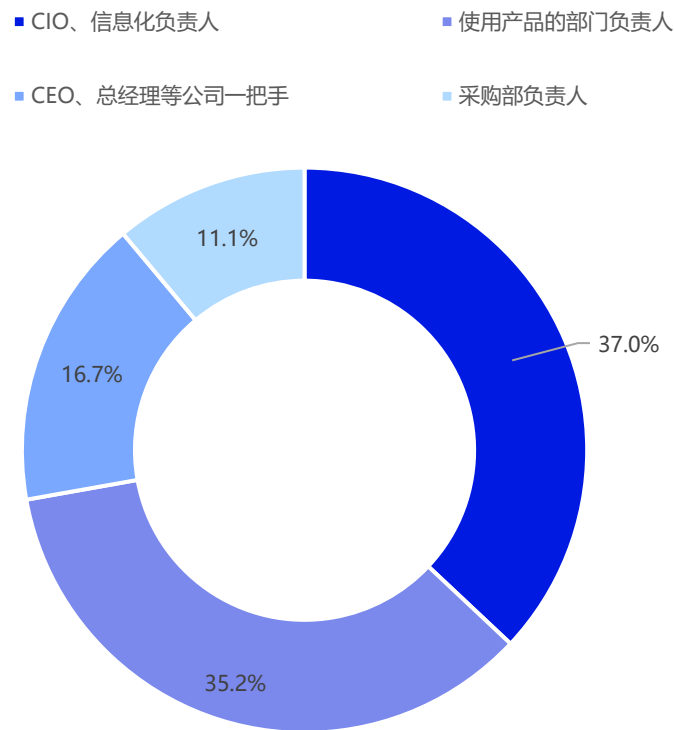


5.3 采购核心决策人

在采购应用软件时，CIO和使用产品的部门负责人是核心决策人

- 海比研究院数据显示，在采购IT基础设施时，CIO、信息化负责人在37.0%的情况下发挥核心决策人的作用，使用产品的部门负责人为35.2%，CEO、总经理等公司一把手为16.7%，采购部负责人为11.1%。
- 在采购平台软件时，公司一把手介入进一步减少，CIO虽然仍发挥最大决策作用，但影响力也在减少，使用产品的部门负责人具有更大话语权。

图表：信创产品采购核心决策人

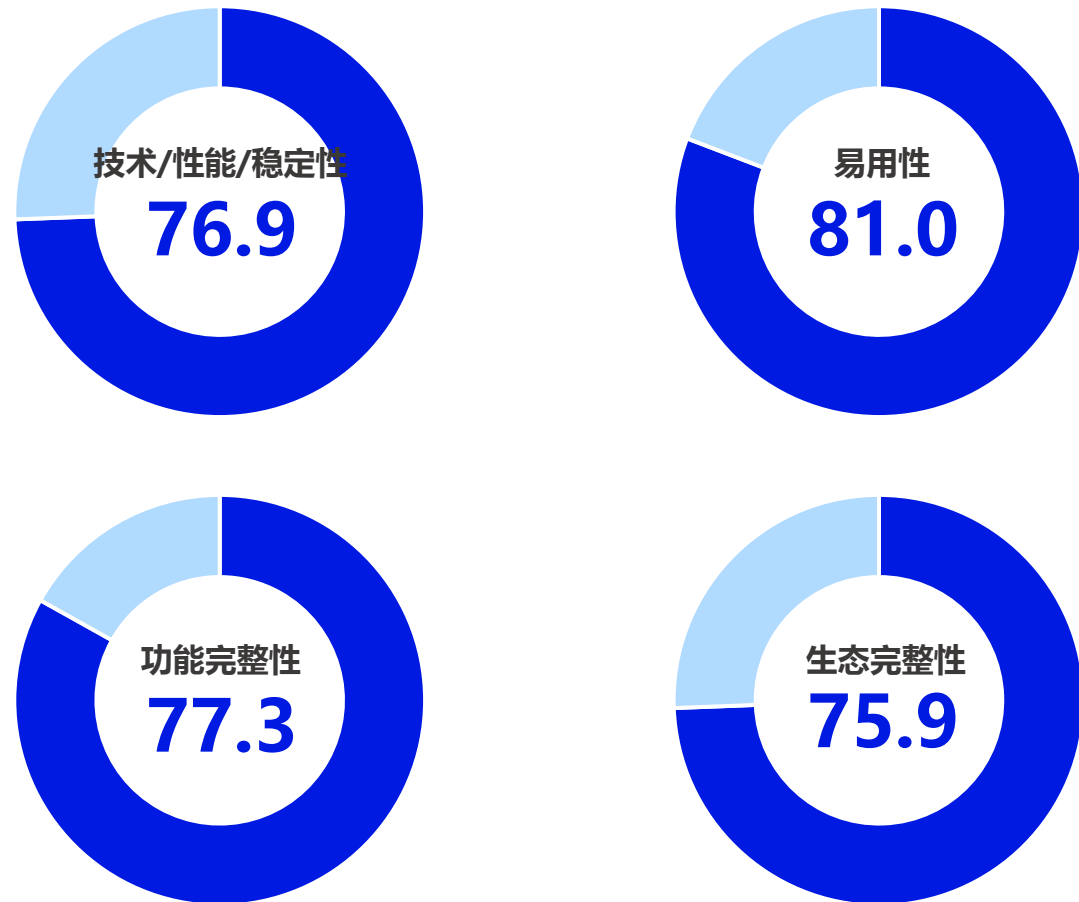


5.4 用户满意度与应用痛点

用户对信创应用软件总体较为满意，其中对易用性最为满意

- 海比研究院数据显示，用户对信创应用软件总体较为满意，技术/性能/稳定性打分76.9，易用性打分81.0，功能完整性打分77.3，生态完整性打分75.9。
- 数据表明，在易用性方面，信创平台软件表现更好，但在技术/性能/稳定性、功能完整性、生态完整性方面仍需更进一步。
- 不满意声音较大的市场观点展示：
 - 信创应用软件部署效率较低；
 - 产品稳定性较低；
 - 功能不够完整。

图表：用户对信创产品满意度



分值含义 > > >

- 0-19.9分为非常不满意
- 20-39.9为不满意
- 40-59.9为一般
- 60-79.9为比较满意
- 80-100为非常满意

来源：海比研究院，2022年；

用友BIP

便捷的商业创新平台

品牌能力

用友网络科技股份有限公司成立于**1998年**，全球领先的企业云服务与软件提供商。全球企业级应用软件（ERP）TOP10中**唯一的亚太厂商**，在全球ERP SaaS市场位居**亚太区厂商排名第一**（来源：Gartner）；中国应用平台化云服务APaaS**市场占有率第一**、中国企业应用SaaS**市场占有率第一**，2021年度全球财务SaaS**客户满意度大奖**（来源：IDC）；是中国企业数智化服务和软件国产化自主创新的领导品牌。

产品能力

技术领先：创新领先云技术，夯实企业数智化新底座能力；**架构领先**：社会级PaaS平台，按照云原生、元数据驱动、中台化和数用分离的先进架构设计；**业务领先**：跨行业通用、完整成熟的领域云服务，已构建超过2300个企业服务应用模型，满足个性化、复杂的业务需求；**数智领先**：数据驱动+智能导向，数据业务一体化，打造数智全场景服务。

技术能力

用友技术平台包含了**云原生技术支撑平台、微服务治理平台、AIoT 物联平台以及区块链平台**，基于**容器云、DevOps、服务治理，智能监控与运维等技术**，同时通过**区块链技术**，提高企业间运营效率，让企业掌控业务链，实现从业务到运营的两端延伸，打破信息孤岛，打造安全、可信的运营环境。

服务能力

用友员工超过**20000人**，用友全球分支机构**230余家**，生态伙伴**10000余家**；获得ITSS运维服务能力成熟度一级资质（最高等级）认证以及ISO20000IT服务管理体系认证；在全国**63个服务网点**，是目前国内最大的数智化服务支持网络。

安全能力

完成了同国内主流信创厂商产品之间的全栈化适配：**涉及14个行业大类、68个细分行业；19个联合解决方案，237份适配证书，299个适配项**；用友发起成立“企业数字化自主可控服务联盟”，数十家国内主流信创厂商参与。

价值能力

用友BIP可带来五大价值：网络协同、连接资源、数据智能、重塑流程、敏捷创新。用友目前已服务**几百万家**企业与公共组织，其中**15000家大型及中型企业客户**选用了用友BIP，包括三一重工、鞍钢集团、双良集团等大型企业在内的众多行业领先企业。





5.5 信创应用软件产品选型-金山办公WPS



轻松表达，引领办公领域效率革命

品牌能力

金山办公软件为金山软件集团子公司，是中国领先的应用软件产品和服务供应商，自主研发了办公软件WPS获得了大批海内外用户。公司在**2017年成立了AI部门**，并于2019年11月在科创板上市。

服务能力

金山办公为客户提供全面服务：**一个办公能力矩阵**、**两个中心**（文档中心、协作中心）、**三种赋能场景**（全套平台、模块组合、能力嵌入）、**四种交付方式**（公有云、混合云、私有云、全信创环境）。

产品能力

WPS由公司自主研发，可以实现文字、表格、演示，PDF阅读等多种功能。具有**内存占用低、运行速度快、云功能多、强大插件平台支持、免费提供海量在线存储空间及文档模板**的优点。支持阅读和输出PDF文件、具有全面兼容微软Office97-2010格式独特优势。

技术能力

围绕办公领域开发了近 100 项 AI 能力，涵盖全文翻译、文档校对、智能写作、PPT 美化、数据分析等多项应用。**具有AI中台能力**，AI中台还打造了基于分布式训练的AI训练平台，包含了训练数据处理、训练调度、服务监控告警、链路追踪等一站式平台。



安全能力

国内央企服务率高达85%以上，信创业务持续爆发式增长，积极参与金融行业信创的各项试点，金山WPS产品及服务凭借安全可靠性能，在政府、金融、能源、航空等多个重要领域得到广泛应用。

价值能力

自主研发的OCR和机器翻译技术目前位于国内先进水平，智能校对月**校对字数超70亿**；智能生成的内容占据整体内容资源比例为**33.6%**，智能美化功能月度活跃用户数量**超百万**。

06. IT安全产品选型

- 细分市场**规模**有多少亿？
- 用户会把信创设为**采购硬门槛**吗？
- 采购信创产品时，谁是**核心决策人**？
- 用户**满意度**如何？应用**痛点**有哪些？
- 有哪些**值得推荐**的产品？

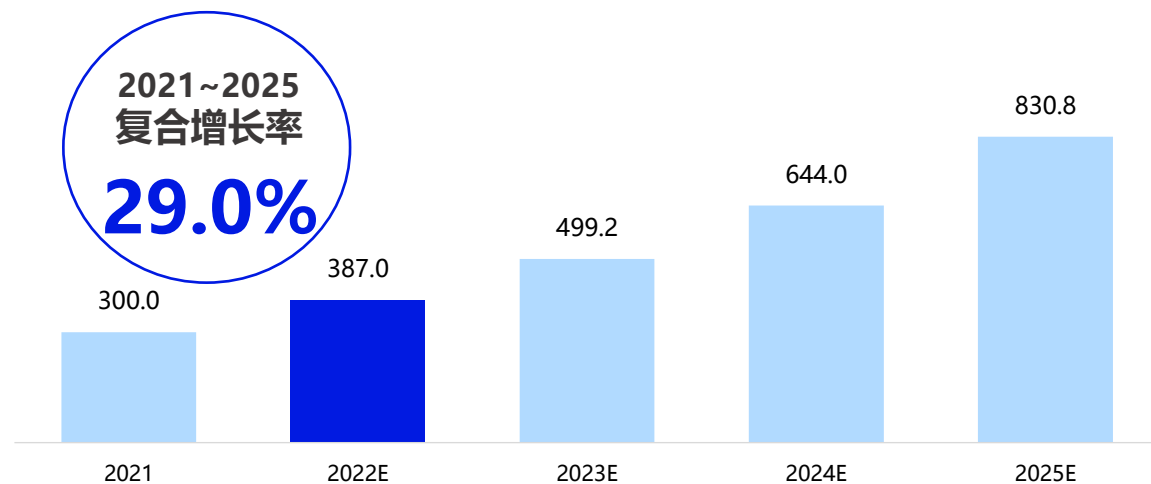


6.1 市场规模

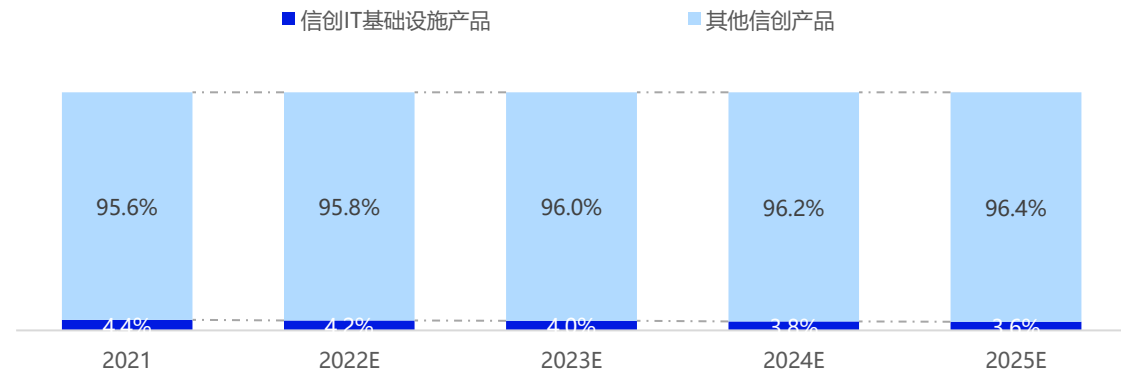
2022年中国信创IT安全市场规模为387亿元，近五年复合增长率为29%

- 2022年中国信创IT安全市场规模为387亿元，近五年复合增长率为29%，在五类信创产品中增速排名居中。
- 从市场占比方面分析，IT安全占据4.4%的市场份额，并且在持续下降，预计到2025年占比将降至3.6%。

图表：2021-2025年中国信创IT安全市场规模（亿元）



图表：2021-2025年中国信创IT安全市场占比



IT安全主流厂商



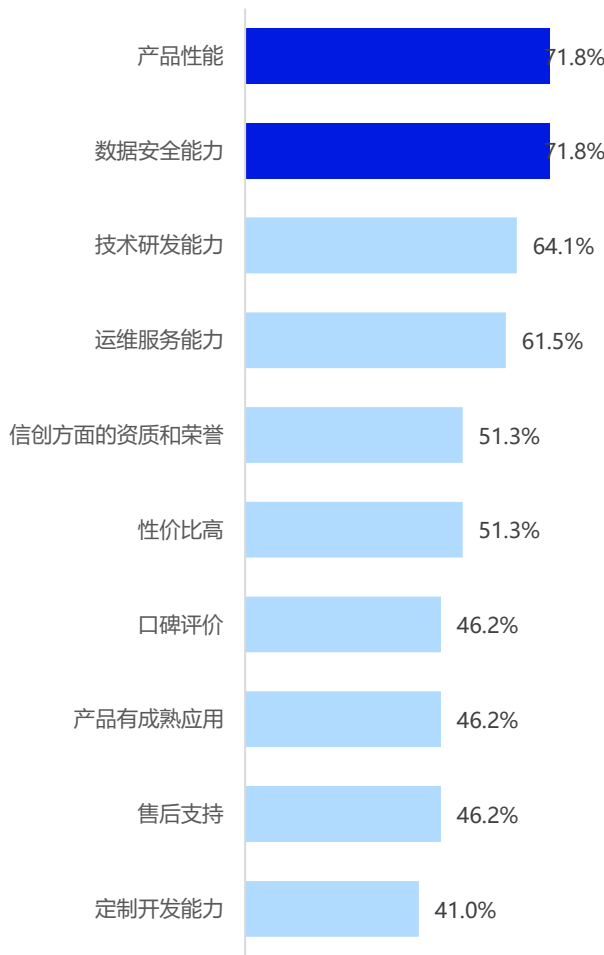


6.2 用户采购关注要素

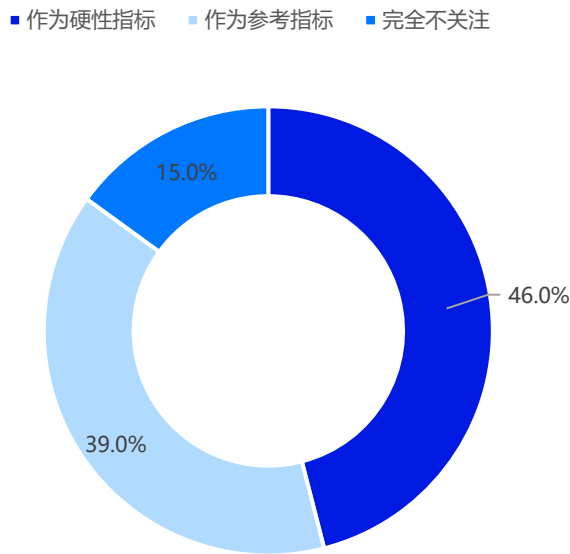
46%的信创用户在采购IT安全产品时，将信创要素作为硬性指标

- 在诸多常规采购要素中，信创用户最关注产品性能和数据安全能力，关注度均达到71.8%。
- 在信创要素方面，46%的信创用户将其作为硬性指标，这一数值仅次于核心产品的，39%的信创用户将其作为参考指标，有15%的信创用户表示完全不关注。

图表：信创用户对常规采购要素关注度top10



图表：信创用户对信创要素关注度





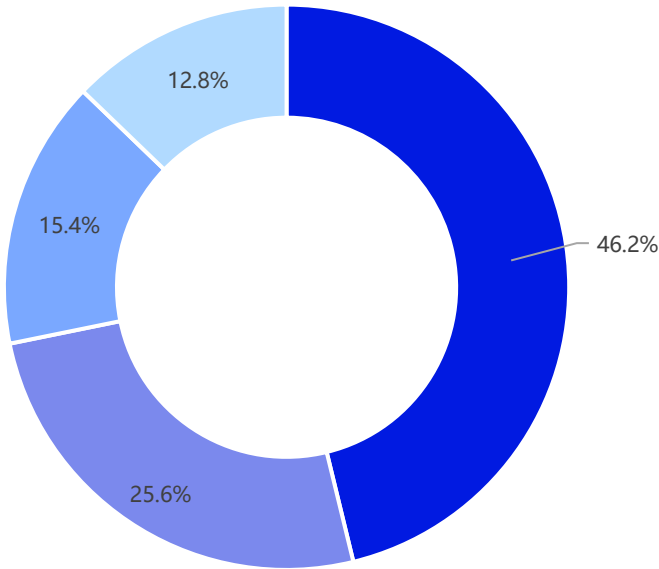
6.3 采购核心决策人

在采购IT安全产品时，公司一把手是核心决策人

- 海比研究院数据显示，在采购IT安全产品时，CEO、总经理等公司一把手在46.2%的情况下发挥核心决策人的作用，CIO、信息化负责人为25.6%，使用产品的部门负责人为15.4%，采购部负责人为12.8%。
- 数据表明公司一把手对IT安全产品比较重视，在采购时会深度介入。

图表：信创产品采购核心决策人

- CEO、总经理等公司一把手
- CIO、信息化负责人
- 使用产品的部门负责人
- 采购部负责人



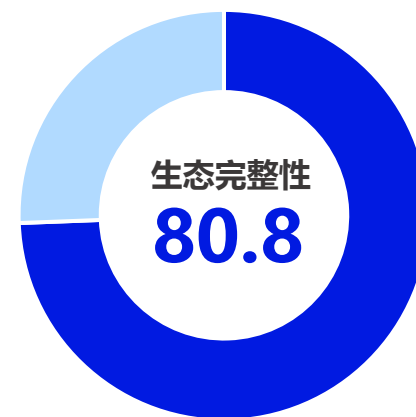
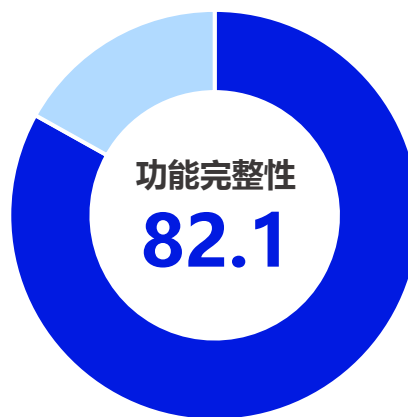
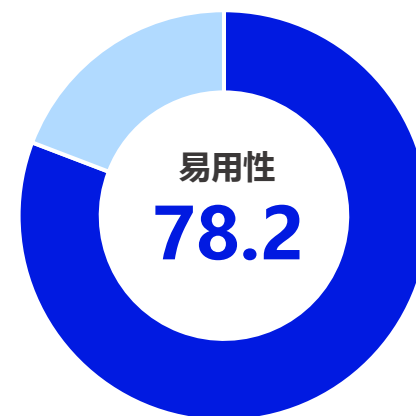
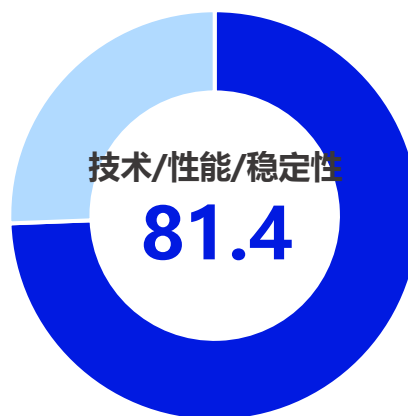


6.4 用户满意度与应用痛点

用户对信创IT安全产品总体较为满意，希望产品在易用性方面能更进一步

- 海比研究院数据显示，用户对信创IT安全产品总体较为满意，技术/性能/稳定性打分81.4，易用性打分78.2，功能完整性打分82.1，生态完整性打分80.8。
- 数据表明，在技术/性能/稳定性、功能完整性和生态完整性方面，信创IT安全产品表现更好，但在易用性方面仍需更进一步。
- 不满意声音较大的市场观点展示：
 - 信创IT安全产品培训不够到位；
 - 员工上手难，觉得不容易使用；
 - 与公司当前IT产品体系难以兼容。

图表：用户对信创产品满意度



分值含义 > > >

- 0-19.9分为非常不满意
- 20-39.9为不满意
- 40-59.9为一般
- 60-79.9为比较满意
- 80-100为非常满意

来源：海比研究院，2022年；

6.5 信创IT安全产品选型-北信源

北信源 VRV®
股票代码:300352

值得信任的安全企业

品牌能力

北京北信源软件股份有限公司（股票代码：300352）是中国信息安全领域龙头企业，创立于1996年，**注册资本14.5亿元，2012年在创业板上市**，是首批信息安全领域的A股上市企业之一，是中国终端安全领域的市场领导者，信创安全领军企业。

产品能力

产品业务涵盖**信息安全及信创、移动办公及安全通信应用、智慧社区及健康医疗**三大核心领域，在移动办公及安全通信应用板块，全力打造了安全通信聚合平台——**信源密信**，以服务器私有化、安全通信为基础，在服务器端、通信链路、客户端三端实施全程加密。

技术能力

已通过**CMMI L3、质量管理体系、信息安全管理体系及涉密系统集成资质（甲级）**等多项认证，具有**数百项（件）**产品资质、软著及发明专利等，曾荣获**国家科学技术进步二等奖及十余项省部级奖**。公司参与多项国家科技项目及重点科研课题研究，建立了国家级博士后科研工作站、与北大、清华、南京大学等高校成立了联合实验室。

服务能力

北信源提供全面的服务能力：包括售后服务、安全教育培训、风险评估服务、等保咨询服务、网络安全检查、应急相应服务、安全运维服务、重保支撑服务等。

安全能力

北信源累计**14年实现国内终端安全管理市场占有率第一**，信源密信产品安全能力突出，数十种安全加密通讯特色功能，且为用户消息进行全生命周期的加密保护，目前在军工企业覆盖率达到**100%**，能源企业总部覆盖率达到**90%**，政府各部委总部覆盖率达到**60%**。

价值能力

在信息安全及信创板块，北信源是业界**最早建立“泛”终端安全管理体系的安全厂商**，实现了对各类型终端的一体化管控，全面布局终端安全、数据安全、防病毒、边界安全、工控安全、网络安全等领域。



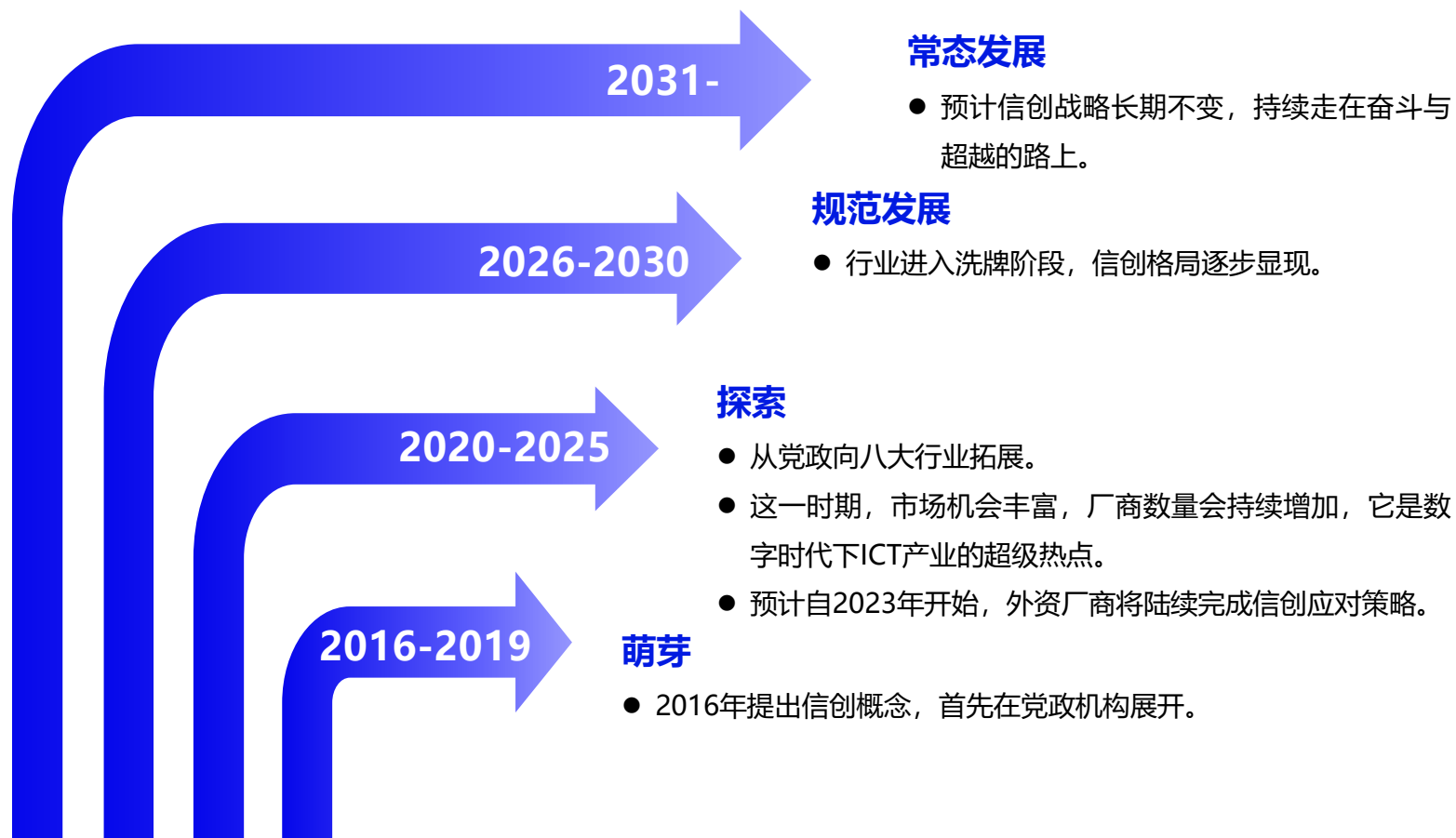
07. 趋势展望

- 信创市场的**未来十年**是什么？
- 基于信创，会衍生出哪些**细分赛道**？
- 信创生态中还存在哪些**需要补齐的短板**？



7.1 趋势展望1

信创发展将经历四个阶段，当前处于探索阶段，市场机会丰富



e签宝 公共服务事业群信创部总经理 郭伟红

专家行业观点：

中国信创产业的发展，目前仅是启动党政信创方面的工作，而且只覆盖到部委和省、地市二级；而在区县一级的市场基数更大。党政信创建设完成之后，还有“金融、电力、电信、石油、交通、教育、医疗、航空航天”等八大行业应用，最终达到并实现国家信息化产业的自主可控。

现在信创签章更多应用于电子公文系统，随着应用场景的深入和扩展，电子政务、电子证照、电子发票、电子病历、数字档案等应用会全面普及，信创签章市场潜力巨大。

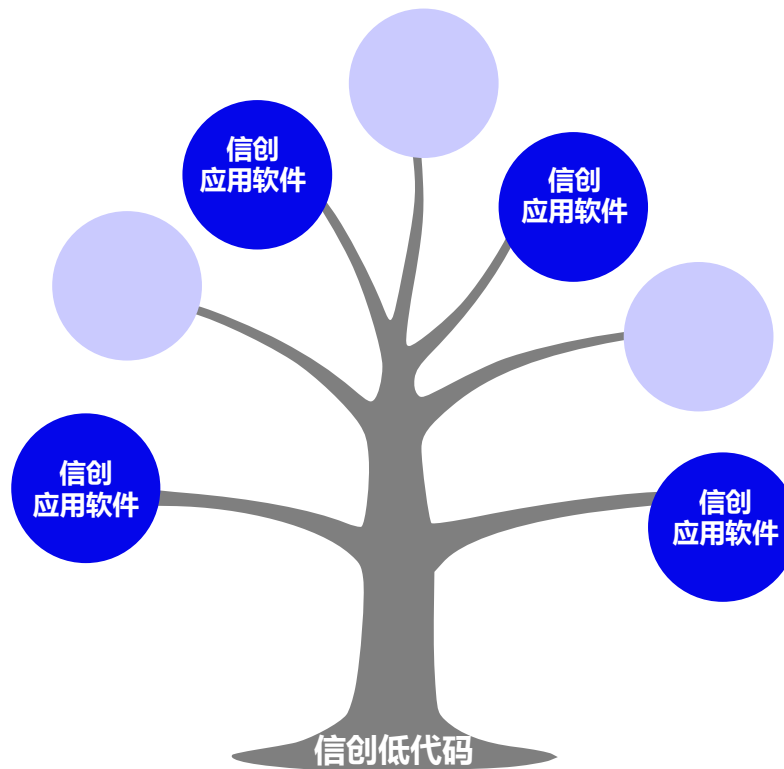
2022年是党政信创收官之年，同时也是八大行业信创建设的发展之年，对于e签宝而言，未来既充满机遇，又任重道远。



7.2 趋势展望2

信创和低代码两大热门概念进入融合期，信创低代码空间广阔

- 低代码全名低代码开发平台，是一种新兴的企业服务产品，通过可视化编程可以显著降低应用软件开发效率。
- 海比研究院在与多位大型信创企业用户CIO沟通中发现，**信创和低代码两大热门概念已经进入融合期，CIO们普遍显现出强烈兴趣。**
- 大型企业用户把信创作为数字化转型的战略方向之一，需要在企业内部构建完整信创架构，而非满足于单点信创。**通过采购具有信创属性的低代码平台，在平台上快速开发带有信创DNA的应用软件，对企业实现信创战略大有帮助。**
- 海比研究院认为，在信创和低代码的交叉领域会形成一个更新的信创低代码细分赛道，前景广阔。
- 海比研究院提醒：一些低代码厂商对开源软件有较强的依赖性，在自主可控方面可能存在漏洞，用户采购时需重点考察。



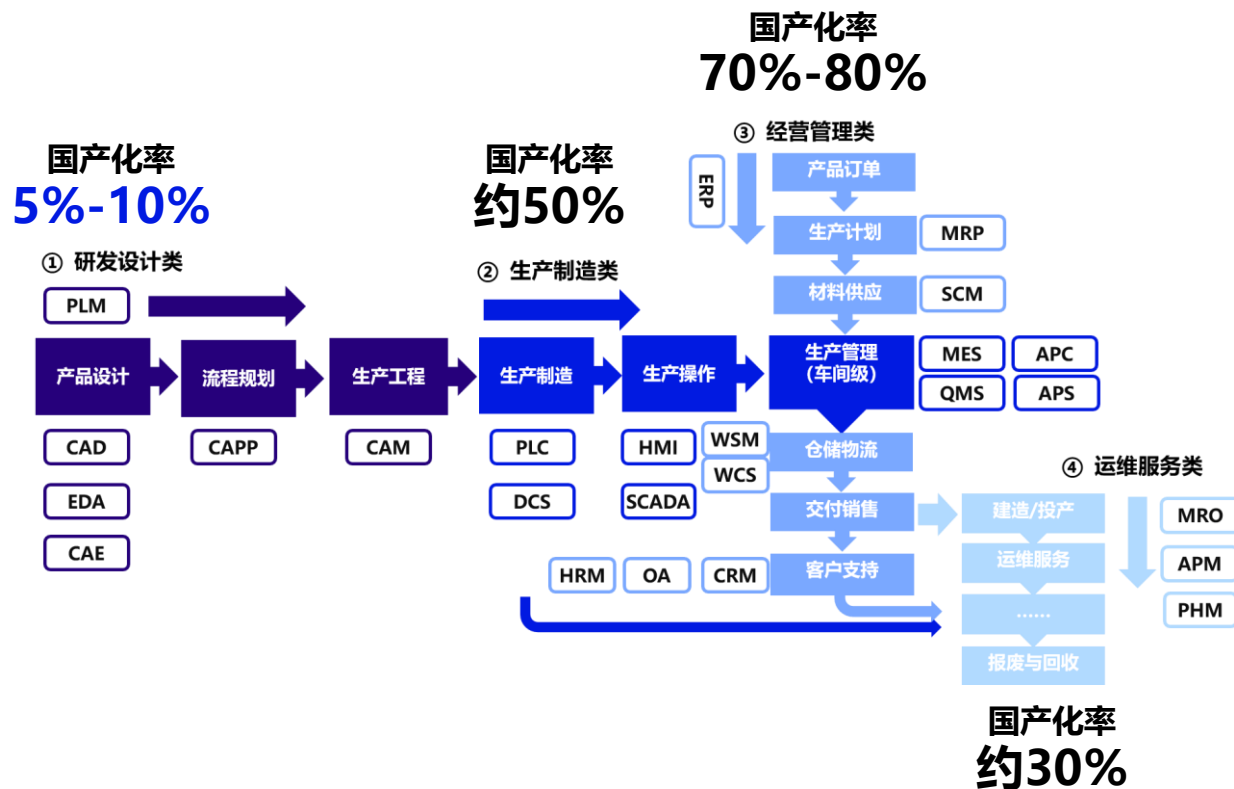


7.3 趋势展望3

核心工业软件的国产化进程几乎一片空白，预计成为未来信创事业的主攻方向之一

- 信创产业是一套自主可控、自成生态的IT软硬件产业体系，在硬件方面有一个众所周知的“硬骨头”——芯片，在软件领域同样存在一块“硬骨头”，但较少有人知道，即研发设计类的核心工业软件。
- 业内一般将工业软件划分为四大类，研发设计类、生产制造类、经营管理类和运维服务类。海比研究院数据显示，这四类产品的国产化率有巨大的差异，研发设计类国产化率为5%-10%，生产制造类国产化率约为50%，经营管理类国产化率为70%-80%，运维服务类国产化率约为30%。
- 海比研究院认为，研发设计类的国产化进程几乎一片空白，预计成为未来信创事业的主攻方向之一。

图表：工业软件全景图



08. 优秀案例



信创领域优秀厂商——用友网络科技股份有限公司



用友是全球领先的企业云服务与软件提供商，致力于用创想与技术推动商业和社会进步，目前，用友员工超过20000人，用友全球分支机构230余家，生态伙伴10000余家。用友通过构建和运行全球领先的商业创新平台——用友BIP，服务企业数智化转型和商业创新，成就千万数智企业，让企业云服务随需而用，让数智价值无处不在，让商业创新如此便捷。用友BIP PaaS云平台iuap是商业创新数智底座，也是国内首家拥有业务基因的“纯”云原生技术平台，可以实现混合云部署，跨云穿梭。

产品展示

用友BIP



产品应用场景

用友在财务、人力、供应链、采购、制造、营销、研发、项目、资产、协同领域为客户提供数字化、智能化、高弹性、安全可信、平台化、生态化、全球化和社会化的企业云服务产品与解决方案。

核心优势

- 用友BIP的PaaS底座iuap平台是真正的企业级云原生平台，具有云中立、敏捷工程化、微服务柔性适配和多云数据中心等多个特性。
- 完成了同国内主流信创厂商产品之间的全栈化适配：涉及14个行业大类、68个细分行业；19个联合解决方案，237份适配证书，299个适配项；
- 用友作为信创工委WG22 ERP与财务软件组组长单位，在国家层面牵头ERP相关的信创工作；
- 用友发起成立“企业数字化自主可控服务联盟”，数十家国内主流信创厂商参与。

主要应用行业

在消费品、制造业、建筑地产、交通公用等14大行业形成解决方案。



新消费行业



制造



建筑地产



交通公用



信创领域优秀案例—用友网络·某国有大型银行

主要信创产品包括：用友iuap平台、用友中间件、用友BIP商业创新平台等。

案例客户背景：某国有大型银行，国家副部级单位，业务范围涵盖商业银行、投资、证券、基金、飞机租赁等。

案例背景

为适应环境变化，充分利用人工智能、大数据等新兴技术，某国有大型银行拟启动“财务数字化共享平台”建设。通过系统建设，提升财务服务能力，打通业务与财务流程，为基层员工提供快速专业的商旅服务、智能报销等场景化服务，切实减轻基层员工在财务报销管理等方面的负担，不断提升财务服务能力。提高管理效率，降低财务成本。通过标准化管控和数字化处理，大幅降低人工操作，节约人力成本，推动“企业价值”提升。

产品展示



项目难点&项目成果

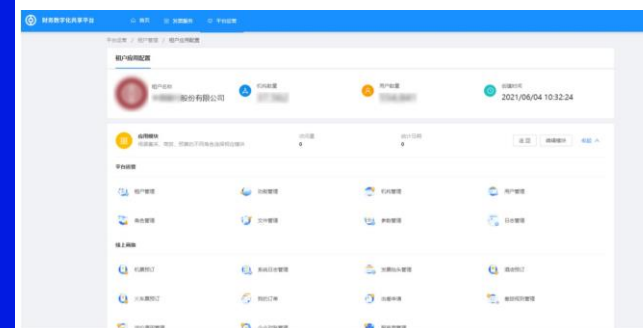
项目难点

- 该国有大型银行财务数字化共享平台，以移动商旅、移动报销为切入点建设全栈国产化财务管理平台，运用SaaS服务，将系统服务层完全独立出来；目标承载30万用户、分/子机构的使用。

项目成果

- **基于信创技术框架**：实现全栈信创适配，包括CPU、操作系统、数据库、中间件等
- **数智管理、全程风控**：强共享、强服务、强统筹
- **效率提升带动效益提高**：实现申请单、报销单的在线填报，员工出差流程由11步简化为5步，实现员工免垫资、免报销，移动便捷申请；通过大票结算、自动化对账，减少票据审核量，系统预置校验规则，降低人工检验量和出错率，提高财务效率90%；通过清晰呈现的过程、结果数据，使得数据分析能力提高100%。

项目成果展示





信创领域优秀厂商——博彦科技股份有限公司



博彦科技是一家面向全球的IT咨询、产品、解决方案与服务提供商。公司早在1999年即开始布局金融科技领域，凭借二十多年的技术积累，以大数据、人工智能、物联网等信息技术为关键驱动力，为金融客户提供数据智能、监管合规、开放银行、移动金融、场景创新等全方位的产品、技术和解决方案，助力银行、保险、证券、基金、信托等金融机构数字化转型升级。公司在全球9个国家拥有70余个交付中心，可灵活地为全球金融客户提供一站式解决方案与服务。

凭借在数据智能领域优秀的技术、产品和解决方案，博彦科技旗下金融科技子公司博彦泓智成功入选中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会和证券投资基金行业信息技术应用创新联盟两大信创联盟成员单位。

产品展示

采集Agent

关系型数据库
数据库平面文件

office/Pdf文件
音频/视频文件

爬虫机器人
外部数据源

文本/日志流
Socket数据流

关系型数据库

文件Agent

外部数据Agent

流数据Agent

数据传输

服务器端

数据模型构建

全文搜索

数据可视化引擎

文本分析组建

流数据管理

作业管理

数据增量

机器学习工作台

监控管理

数据访问接口

数据功能服务

数据浏览服务

数据检索服务

数据分析服务

数据可视化服务

数据报表服务

数据监控服务

数据存储

Hadoop体系平台

开源社区版

CDH

Hortonworks

FusionInsight

产品应用场景

利用博彦大数据管理技术平台，可打造全栈数据中心、快速实施历史库，建立灵活的企业级、业务级数据服务平台，实现个性化的自动化作业管理平台。

核心优势

- 博彦大数据管理平台满足数据分布式采集、统一存储、全文检索、统一数据服务接口、分布式作业管理、数据可视化、自主设计机器学习应用程序、业务应用统一接入等大数据管理的关键需求。
- 在数据源方面，博彦大数据管理平台面向结构化、半结构化、非结构化的数据以及数据流，满足大数据的数据类型需求。
- 在数据应用体系方面，支持传统BI分析应用、流数据分析应用、数据科学分析应用、数据可视化应用、机器学习应用等。
- 在技术方面，博彦大数据管理平台支持多种Hadoop体系的第三方运行平台。

主要应用行业



金融

案例客户背景：昆山农商银行（KRCB）是经中国银行业监督管理委员会批准成立的股份制金融机构，成立于2004年12月29日，前身为昆山市农村信用合作社联合社。截至2021年12月末，共有员工1678人，机构网点75家，其中昆山本地66家，省内异地9家。发起设立村镇银行1家，下辖营业网点3家。

2020年8月，昆山农商行启动核心系统建设，解决其在功能、技术架构、部署架构等方面的瓶颈。为了统一数据标准和服务标准，昆山农商行同步对与核心系统相关的数据仓库等外围系统进行标准化转换，以及相关模型进行优化。基于新核心系统，博彦科技对昆山农商行数据的性能和模型进行了系列升级优化。

Figure 1 illustrates the architecture of the Data Management System. The system is organized into several layers and functional modules:

- Top Layer (Data Management):** Includes Data Manager, Data Collector, and Business Personnel. Below this is User Management, which includes User Manager, Department Manager, and Role Manager.
- File Management Layer:** Includes Data View, Data Download, Data Release, File Resource Manager, and Data Resource Manager.
- Data Management Layer:** Divided into Non-structured Data and Structured Data.
 - Non-structured Data:** Includes Elementary Data Table, Attachment (Embedded File), Attachment (Small File Upload), Index (Index), Text Content, Storage Storage, and Text Content.
 - Structured Data:** Includes Source File Attribute Information, Data Classification, Data History, Data Index, Data Compression, Non-structured Data Compression Storage, Structured Data Cleaning, and Non-structured Data Small File Upload.
- Bottom Layer (Data Management):** Includes Data Management, Data Compression, and Data Transfer.

	使用前	使用后
以银行历史库系统为例 是ATM/网银等系统中数据查询的提供者	- 分析几千几百万源数据字典 - 多个公司间讨论接口 - 编写大量ETL脚本 - 根据用户需求反复调整调度策略 - 开发查询及报表程序	由客户按照界面提示进行简单配置即可完成工作
	工期：3个月左右 投入：10人左右	工期：5天左右 投入：1个人

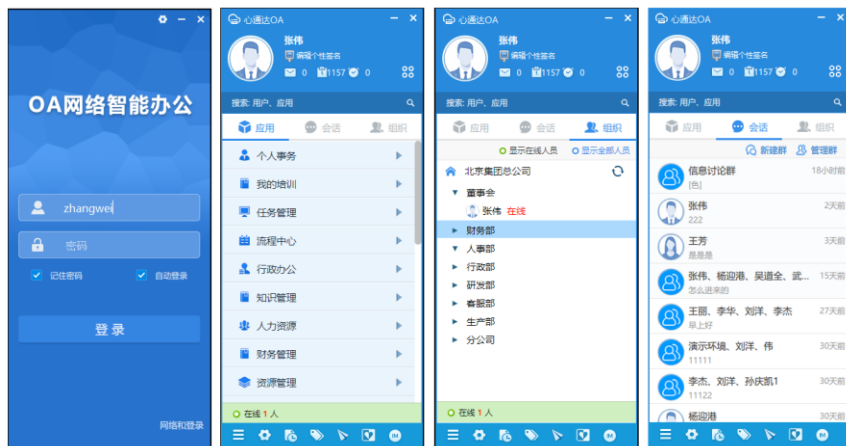


信创领域优秀厂商——北京高速波软件有限公司



北京高速波软件有限公司是一家长期致力于协同办公（OA系统）软件研发的一线品牌厂商。公司现为国家高新技术企业、北京中关村高新技术企业、双软企业，北京软件和信息服务业协会第九届理事会会员单位。高速波公司通过ISO9001质量管理体系认证，在心通达OA核心平台上，研发推出了《心通达OA智慧办公系统》、《心通达公文系统》、《心通达政务云平台》、《心通达教育云平台》等软件产品。高速波公司目前拥有心通达、高速波、速卓三个商标。

产品展示



产品应用场景

产品主要应用于经营管理、沟通协作、人事管理、生产制造，公司核心产品心通达OA畅销全国，已服务上万家各行各业各种规模客户。信创产品适配了国产操作系统、国产数据库、国产中间件、国产CPU。产品成熟、稳定、适配信创国产产品数量相对较多，用户基础广，不限行业。

核心优势

- 功能丰富：个人办公、行政办公、流程中心、公文管理、知识管理、资源管理等；
- 扩展性强：提供丰富的接口和开发环境，方便个性化开发和集成；
- 适应性广：应党、政、军、央企、国企和事业单位等各类组织协同办公；
- 产品成熟稳定安全：产品在项目上多次通过软件测评、安全测评；各行业用户广泛；
- 案例多：包括各级各类各种规模各种复杂组织的政府、企业、事业单位和各类团体客户。

主要应用行业



企业



政府



教育



信创领域优秀案例—高速波·广西壮族自治区应急管理厅

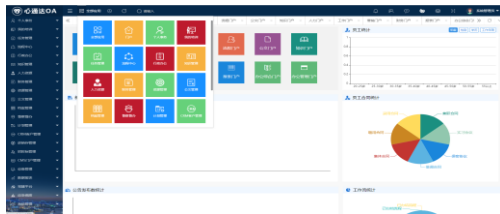
心通达OA是为数不多的，能够在Linux平台上、国产电脑（国产操作系统和国产CPU）上运行的OA协同办公和即时通信综合软件，目前已经支持基于x86芯片（也可以称amd64）的统信UOS操作系统或麒麟操作系统的国产电脑，如海光、兆芯等国产CPU和Intel、AMD芯片；支持基于ARM架构的统信UOS操作系统或麒麟操作系统的国产电脑，如鲲鹏芯片、飞腾 FT2000芯片；支持基于ARM架构的麒麟操作系统的国产电脑，如麒麟990和9006c两款芯片；此外还会陆续支持龙芯芯片的国产电脑；申威芯片的国产电脑。

案例客户背景：广西壮族自治区应急管理厅为适应现代化政务办公的需要，响应党和政府“无纸化办公、节约资源”的号召，应急厅从数字政务工作全局出发，建设一套“统一、融合、易用、安全”的协同办公系统，构建稳定、安全、多层、解耦的电子政务基础支撑架构，为后续电子政务应用服务的融合、升级和优化提供良好的基础。

案例背景

目前，信息技术应用创新发展是一项国家战略，也是当今形势下国家经济发展的新动能。发展信创是为了从根本上解决安全问题。信创产业发展已经成为经济数字化转型、提升产业链发展的关键。全国各级政府都在积极推动信创技术及应用的发展，采用国产化软硬件来建设单位的信息系统，响应国家信息技术发展战略。广西壮族自治区应急管理厅信创OA正是在这一背景下立项实施的。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

- 对各种国产化软硬件的适配上，包括适配国产电脑的芯片、操作系统、数据库、中间件、浏览器和办公软件等。

项目成果

- 心通达OA信创版服务器端采用了国产服务器及操作系统，基于国产飞腾处理芯片的国产服务器和国产银河麒麟操作系统。
- 心通达OA办公精灵PC客户端适配国产电脑，包括海思CPU与麒麟桌面操作系统组合的国产电脑，AMD64（x86）CPU与统信UOS操作系统组合的国产电脑等等
- 项目利用心通达OA信创版搭建了事务审批表单和流程56个，公文表单和流程35个，应急厅全员实现协同办公。

项目成果展示





信创领域优秀厂商——北京科杰科技有限公司

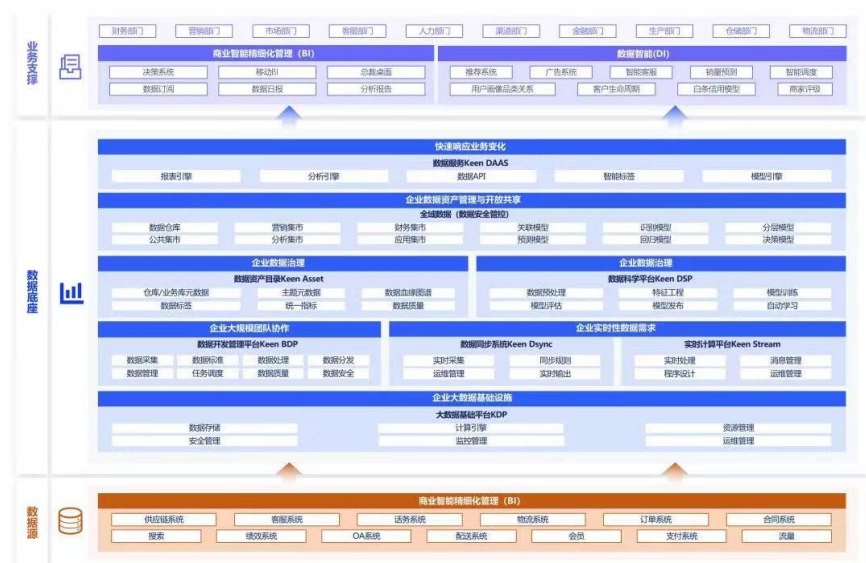


科杰科技是值得信赖的数据能力构建商。核心成员来自京东、腾讯、百度等头部互联网企业，具有十年以上的技术沉淀与大型组织数据能力建设经验。

科杰科技以让数据高效发挥价值为使命，致力自主可控的大数据底座软件产品建设，基于云原生、低代码、一站式湖仓一体架构，产品整体设计融合DataOps工具与方法论，为AI科学家、数据开发工程师、业务分析师等提供数据管理、开发挖掘、运维一体化的整套方案。助力大型组织快速构建自主的数据能力，以领先的数字化产品，多业态复杂场景和最佳实践方法论提供持续服务的数据体系。

自成立以来，科杰科技迅猛发展，荣登2021数据中台厂商TOP5，获得2021数据中台优秀大数据软件奖、2021中国数据智能最佳实践案例、2021年度创新数字化供应商等奖项。公司是国家信创工委会员单位、北京信创工委会员单位、大数据技术标准委员会成员单位，参编《企业数智化能力成熟度模型（EDMM）》标准制定。其自主研发产品通过信通院大数据产品能力测评，并入选中国信息通信研究院《大数据白皮书（2021）》。

产品展示



产品应用场景

科杰科技以自主可控的数据底座产品矩阵为中大型组织提供核心数据能力建设，全面赋能企业级各种业务场景。

核心优势

- 存储计算分离，多源多态数据汇聚整合，更加易于灵活扩展。减少数据迁移工作从而确保数据的可靠性、一致性和实时性；支持丰富的计算引擎；更优秀的数据管理能力，更高效的查询性能。
- ACID与事务性，具备完整的ACID特性，提升事务性处理能力。
- 批流一体，支持批处理和实时计算；可以使用批处理分析数据流；可提供批处理、流处理的联动和转换。
- 数据编织，可以在混合云和多云环境中动态管理不同的数据源，以提供高质量的数据来支持应用程序、分析和业务流程自动化。
- 一站式，全流程，统一数据资源、统一开发流程、统一智能调度。
- DataOps，数据运营一体化，数据工程、数据集成、数据安全和数据质量全过程自动托管运维。实现“持续集成、持续开发、持续运营”。

主要应用行业



政府



制造



汽车



能源



金融



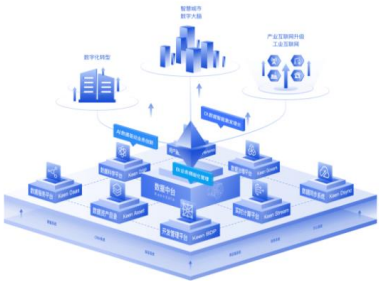
零售

科杰科技核心产品KeenData lakehouse数据底座，拥有Keen BDP数据开发管理平台、Keen Dsync数据同步系统、Keen Stream 实时计算平台、Keen DSM 数据标准产品、Keen Asset数据资产目录、Keen DaaS数据服务平台、Keen DSP数据科学平台、Keen Index数据指标平台和Keen TAG数据标签平台9大功能模块，能同时满足数据统一采集、存储、开发、管理和服务的需求，具有全界面化数据集成、统一元数据管理、统一开发管理、一站式可视化及高性能高稳定性的特性。

案例背景

金融行业由于业务的特殊性存在总、分行等多个部门数据分散建设，跨部门互通困难，数据质量参差不齐，业务发展需TA和国产化替代，需要具备成熟稳定的数据基础软件设施和金融领域领先的数据能力体系，打造数据全域价值链，实现金融数据集中化、标准化、资产化、价值化、服务化以及充分保障数据安全，并持续进行数据资产运营、管理、以及业务创新应用，从而保证在数字化转型中的领跑位置。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

- **传统数仓模型瓶颈凸显**——传统数据标准模型，无法适应快速变化的业务需求，数据研发效率低，服务业务能力明显不足，不具备进一步的开放性；
- **数据管理难度大**——传统数仓体系下基于数据模型的数据管理手段，存在多系统管理情况，数据链条割裂，数据价值难以有效发挥和体现；
- **组织待升级人员待赋能**——组织和职能体系的设计不能很好的支撑数资产体系的建设以及业务发展的需求；数据人员的能力和价值体现不明显，缺乏产品工具的赋能和支撑；
- **数据质量问题**——数据链路割裂，难以全链路保障数据质量，存在数据一致性、准确性、完整性等问题；
- **数据安全问题**——没有有效的数据管控机制，无法分角色控制数据权限，对于多环境没有办法提供有效的支撑，存在安全合规风险。

项目成果

- 完成统一大数据基础设施构建；
- 完成全域数据资产建设；
- 完成基于数据中台的应用创新&业务赋能。

项目成效展示





信创领域优秀厂商——深圳市蓝凌软件股份有限公司



深圳市蓝凌软件股份有限公司成立于2001年，生态OA引领者、数字化办公专业服务商、深圳500强企业，为各类组织提供智能办公、移动门户、知识管理、合同管理、数字运营、财务共享等一体化解决方案；先后助力中信、万科、小米、P&G等数万家知名企业实现了智慧管理与高效办公的工作变革。并与华为云、金山云等60+家厂商达成战略合作，累计服务3000+万员工。

产品展示

	党政军	金融	石油	电力	电信	交通	航空航天	教育	医院	
运维管理	终端OS	中标麒麟	UOS	湖南麒麟	银河麒麟	华为欧拉			安全管理	
	应用入口	Firefox	360	钉钉	Welink	飞书	微信			
健康监控	政务行业解决方案				企业信息化解决方案				三员管理	
权限分析	统一门户 · 领导门户 · 督办门户 · 工作门户	统一待办 · 公文待办 · 业务待办 · 会议待办	统一消息 · OA消息 · 业务消息 · 沟通消息	统一门户 · 高层门户 · 中层门户 · 员工门户	统一待办 · OA待办 · 业务待办 · 集成待办	统一消息 · OA消息 · 业务消息 · 沟通消息			数据加密	
运行报告	公文管理 · 发文管理 · 收文管理 · 公文管理 · 建议提案	会务管理 · 议题管理 · 会议方案 · 会议通知 · 会议纪要	督办管理 · 督办立项 · 督办审批 · 督办反馈 · 督办评价	事项管理 · 流程审批 · 任务管理 · 行政管理 · 会议管理	人事管理 · 人事档案 · 考勤管理 · 绩效管理 · 学习培训	财务管理 · 预算管理 · 采购管理 · 资产管理 · 费用报销	知识管理 · 知识库 · 知识资产 · 知识地图 · 知识服务		登录安全	
报警阈值									用户安全	
日志配置									应用安全	
报表设置	支撑层	门户引擎	知识引擎	流程引擎	通讯引擎	数据引擎	集成引擎	智能引擎	云开发平台	安全认证
.....	基础层	国产-CPU	国产-操作系统	国产-数据库	国产-中间件	国产-流版签	国产-安全服务			
基于国家标准与行业准则、安全设定等										

产品应用场景

1.公文管理：支撑组织公文的全流程电子化管理，涵盖15种标准公文；2.会议管理：通过构建会议管理模块，实现会议全生命周期管理；3.督办管理：提供督办全生命周期管理；4.知识管理：提供包括咨询规划到平台落地的一系列服务；5.合同管理：构建满足信创要求的合同管理模块，实现合同全流程管理；6.费控管理：构建满足信创要求的财务费控模块，实现预算控制管理，以及财务全过程管理。

核心优势

- 性能保障：提供多种部署方式，确保系统性能与功能应用；
- 自主可控：通过自研底层核心平台，使得用户实现底层代码的自主可控。
- 安全合规：为金融机构系统应用置入满足合规性要求的安全功能，规避相关潜在风险。
- 国产适配：产品适配国产主流基础软硬件，覆盖从芯片到各类应用各个核心模块。
- 微服务架构：采用SpringCloud+React技术；前后端分离，快速实现不同的前端交互逻辑。

主要应用行业



党



金融



政府



国企

案例客户背景：中国长城科技集团股份有限公司是网信产业技术创新大型央企和龙头企业，是电脑、电源、高新电子、金融信息化、医疗信息化等领域系列国家和行业标准的起草单位之一，是我国自主安全电脑产业的引领者。中国长城现有员工1.9万人，2021年实现营业收入177.90亿元，同比增长23.15%。

为响应国家“突破核心技术，科技兴国”的战略号召，中国长城作为网信产业的国家队、科技创新先锋，我国自主安全电脑产业的引领者，为实现“国产化”目标迎风而战。其主要需求包括：进行现有OA平台全部国产化软硬件大迭代升级建设，在国产核心芯片、基础硬件、数据库服务器、操作系统、中间件、应用软件等领域实现产品替代优化。

项目难点

- 数据孤岛：业务系统多，系统集成存在难点；组织架构整合难：中国长城人员多、事务杂、分子公司多；国产化适配全：需要实现OA与国产CPU、操作系统、中间件、数据库、浏览器等产品的全面适配。

项目成果

- 1.系统与21套业务系统深度集成，汇集18个第三方异构源，定制开发14个模块，已成为中国长城最重要的核心系统
- 2.通过超2322条流程模板的构建与规范，实现集团到各子公司的流程一体化管控。
- 3.公文管理平台全面适配飞腾CPU、达梦数据库、金格等国产化软硬件，并支持三员管理机制。
- 4.蓝凌TIB集成平台，集成ERP、CRM、HR、SAP、SRM、PLM、项目管理等21套业务系统，18个第三方系统。

[illegible]



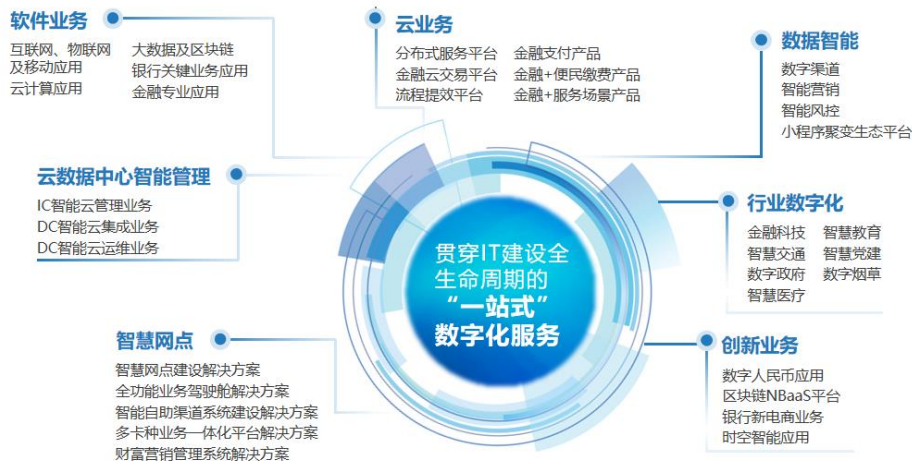
信创领域优秀厂商——云南南天电子信息产业股份有限公司



南天信息是国有控股的上市公司，是专业的数字化服务提供商和数字化服务的创领者。

南天信息拥有三十余年深耕金融等行业信息化的丰富经验，如今结合云计算、大数据、人工智能、移动互联网、物联网、区块链等最新技术，以自有核心技术和关键应用为基础，为行业数字化提供规划与咨询、SaaS解决方案和实施、云数据中心智能管理及服务、智能终端解决方案等软硬件产品、解决方案和服务，积极融入“信创”和“数字云南”建设，在金融科技、数字政府、智慧交通、智慧政务、智慧旅游、智慧党建、智慧教育、数字医疗等诸多领域，为客户提供贯穿其IT建设全生命周期的“一站式”数字化服务。

一站式数字化服务



产品应用场景

以“数字化服务”和“金融科技”为业务主线，聚焦行业数字化转型，推动基于新一代信息技术的场景应用和落地。在金融行业应用方面，重点开拓业务处理、渠道建设、人机交互、分析决策等关键领域；在数字人民币相关应用研究方面，谋求在边贸、RCEP等应用场景进行拓展，形成相应的技术成果；在人工智能应用方面，建立统一知识图谱平台，帮助企业快速切入人工智能图结构的消费场景。

核心优势

- 综合能力：**深耕金融等行业信息化、数字化三十余年，是国内极少数同时集硬件、软件、集成服务的开发、生产、服务于一体的数字化服务提供商。
- 客户优势：**持续多年参与国家重要行业和领域信息化建设及数字化赋能，积累了丰富的实践经验和客户资源。
- 研发创新：**结合云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链、5G等新兴技术，融合业务场景与创新技术，不断创新、完善数字化产品和解决方案。
- 人才优势：**拥有大批稳定、资深的复合型人才，精通IT专业技术，拥有大量实施应用经验。
- 品牌资质：**内外兼修，持续加强资质能力和品牌声誉建设，积淀了深厚和广泛的品牌知名度。

主要应用行业





信创优秀案例—南天信息·某省级人行资金流监测平台项目



该项目采用南天信息研发的基于大数据分布式架构的资金流实时监测预警平台，助力某省级人行圆满完成资金流监测平台项目建设工作，支撑打造资金“电子围栏”，促进该省金融安全和开放发展，是全国首个实时采集银行资金交易数据的数据平台。该项目被国务院第六次大督查通报表扬，荣获第一届“改革和制度创新奖”一等奖。

该方案实现了对国产云平台、虚拟化软件、大数据平台等匹配支持。

案例背景

该平台项目是该省确定的第一批自贸区、自贸港先导性项目之一，旨在通过信息化手段实现对进出岛资金的动态跟踪监测和预测预警，加强对进出岛资金流的全天候、实时识别监管，构建适应自贸港发展需要的资金流监测机制，该省各银行配合实时采集报送资金流进出岛交易数据。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

- 数据散落在各个系统中，缺乏统一视图，难以整合，数据资产得不到有效复用；
- 总体运营缺乏系统支撑；
- 突破国产云平台、虚拟化软件、大数据平台的集成技术；
- 研发规范安全的软件系统，为全面构建信创生态体系奠定应用基础。

项目成果

该平台为资金流数据监测提供基础技术平台支撑，实现资金流监测数据治理整合与共享。

- 接入22家商行资金交易数据；
- 共接收了岛内8000多万个自然人账户，将近百万个法人账户中十几亿条进出岛资金交易数据；
- 日均交易笔数800万笔，交易金额500亿元，日均数据体量1.5G；
- 实现4个资金相关监测模型，创建资金流监测数据治理标准体系。

项目成效展示





信创领域优秀厂商——北京云中融信网络科技有限公司



融云，领先的全球互联网通信云服务商，致力于为开发者、国家政府机关、企事业单位及各行业客户提供 IM 即时通讯和 RTC 实时音视频通信云服务。融云核心团队源自飞信，在互联网通信云领域积累了近 20 年技术及服务经验。据 iResearch 权威数据显示，融云在即时通讯云领域市场份额连续多年稳居头部。顺应“自主可控”趋势，融云已完成对所有主流国产化方案的适配支持，涵盖 CPU、操作系统、数据库、中间件等各领域，以技术赋能全行业数字化转型升级。

产品展示



产品应用场景

基于政企客户跨域工作协同难、通信安全保障难等诸多问题，融云为包括政府、党建、金融等在内的不同行业，提供场景化协同办公通信解决方案，并可基于业务需求提供多种部署模式：公有云、私有云、混合云、海外云。尤其在政务办公、企业办公、智慧金融、智慧城市等行业场景有着典型的应用。

核心优势

- 1 个通信平台：基于 IM+RTC 完整服务体系，为客户带来更好使用体验；
- 2 大应用场景：“办公通信中台”，赋能协同办公各类典型应用场景；“云视频会议”，提供安全、高质的 RTC 实时音视频能力；
- 3 项“全”覆盖：互联网“全”通信能力，“全”球加速网络能力，“全”生命周期的服务保障体系；
- 4 种部署模式：公有云、私有云、混合云、海外云灵活部署。

主要应用行业



党政军



公检法



银行



证券



保险



国央企

案例客户背景：某大型央企主业分布在能源、农业、化工、地产、金融五大领域，是一家立足市场竞争的综合性跨国企业，境内外拥有 200 多家经营机构，并多年入围《财富》全球 500 强的中国企业之一。

该大型央企在数字化建设过程中，面临业务范围繁杂、经营内容宽泛、员工数量庞大等现实问题，内部管理数字化战略落地困难，对于组织管理、供应商管理等都面临巨大挑战，急需一套通信稳定、积累厚重、具备开发基础框架、运营管理功能完善、扩展集成能力强的“数字工作台”产品，解决移动协同办公的难题。

- 需要打通复杂、多线条、多交叉业务之间的协同通道；面临移动应用快速开发、快速集成的需求；需要解决开发成本高、终端多、需求变化快等难题；需要实现移动应用的全生命周期管理；需要提供多样化的平台能力给第三方集成；需要形成平台级统一的标准规范。

- 数字工作台全面聚合了企业员工日常办公、企业生活、资讯信息等各类功能，从智慧办公、智慧通信、智慧生活三个方面成为员工移动办公的得力助手，全方位打造并提升了组织内工作+生活的全新体验。
- 系统集成综合办公系统、人力资源系统、主数据系统等，包括即时通讯、通讯录、工作台、新闻订阅、我的设置五大模块，并内置了智慧会议、智能机器人等子应用，支持个性化权限设置，为集团总部和各单位提供了统一的、支持灵活扩展的智慧移动平台。

[illegible]



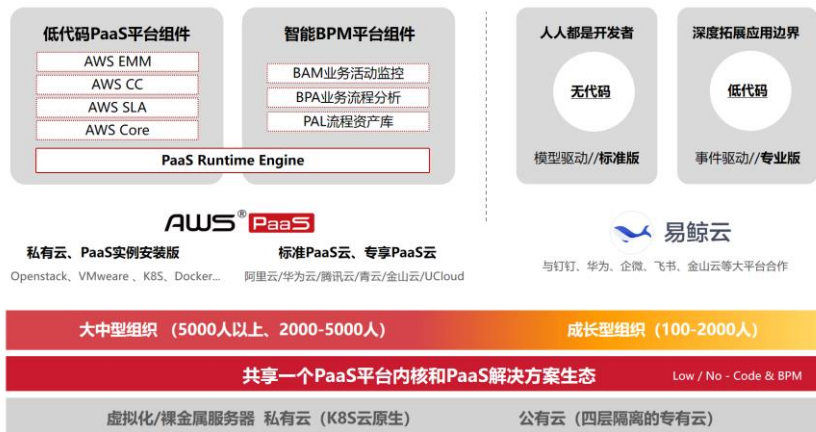
信创领域优秀厂商——北京炎黄盈动科技发展有限公司



北京炎黄盈动科技发展有限公司，专注于低代码和 BPM PaaS 平台的研发与服务。2003年成立之初以BPM业务流程作为PaaS切入口，产品功能已覆盖低/无代码、智能流程、集成、移动、业务规则在内的PaaS能力，帮助用户加速数字化转型和运营创新，支撑和探索数字化转型不同发展级别的能力要求。标杆用户覆盖军工、金融、政府、教育、制造、能源、汽车、工程建设、零售、医疗等15个主要行业。全线产品完全自主研发、适配国产软硬件环境，为党政机关、国防军工及央/国企、银行等用户，提供安全自主可控的国产一体化平台助力信创落地。

产品展示

产品布局上，提供面向大中型组织的AWS PaaS低代码开发平台和面向成长型组织的易鲸云低/无代码云应用平台，满足不同规模用户的数字化转型需求。



全面的产品矩阵和灵活的部署模式

产品应用场景

- **平台方案**: 低/无代码构建应用敏捷迭代，快速构建场景化应用，持续深度扩展业务边界，让组织掌握数字化转型主动权；
- **信创方案**: 适配国产化软硬件环境，为党政机关、国防军工及央/国企、银行等用户，提供安全自主可控的国产一体化平台；
- **BPM方案**: 业务流程（梳理/执行/分析/监控）打通管理与IT桥梁，形成自动化应用与数据串连闭环，加速推进业务集成融合；
- **集成方案**: 统一（流程中心/待办/门户/集成/移动），iPaaS开放的连接能力，整合内外部业务数据和服务，数据驱动业务创新；
- **多租户PaaS+SaaS服务**: 云原生多租户PaaS服务，对组织内外、上下游生态伙伴开放核心能力，赋能上层数字业务培育和生态繁荣；
- 中台方案、行业方案、应用订阅与定制，平台+应用+解决方案，全方位满足不同用户的数字化转型需求。

核心优势

- 强大的低/无代码能力：采用模型驱动、提供11类模型组合，应用构建效率提高5倍以上；
- 全场景数字化BPM能力：首家通过中国信通院对流程全生命周期管理、开放集成、运维、易用性、安全性、技术先进的能力要求；
- 自主研发，安全可控：元数据应用容器获得国家发明专利，产品适配了国内主流国产软硬件环境



主要应用行业





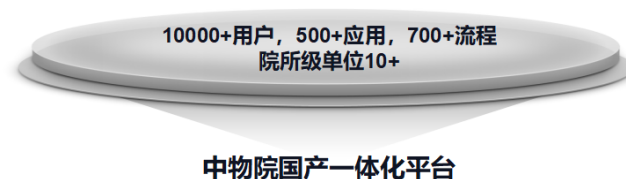
信创优秀案例——炎黄盈动·中国工程物理研究院

案例客户背景：中国工程物理研究院简称“中物院”，是国家科研计划单列的中国唯一的核武器研制生产单位，是以发展国防尖端科学技术为主的集理论、实验、设计、生产为一体的综合性研究院。中物院共有在职员工约23000人，其中专业技术人员近10000人，技能人员近9000人，拥有中国科学院院士14人、中国工程院院士14人。

案例背景

2017年，中物院采购炎黄盈动AWS PaaS平台用于内部业务流程和相关应用的开发。2020年，为响应国家自主可控和国产化的号召，选择以此作为试点项目进行国产化适配改造。

实施成效



项目难点

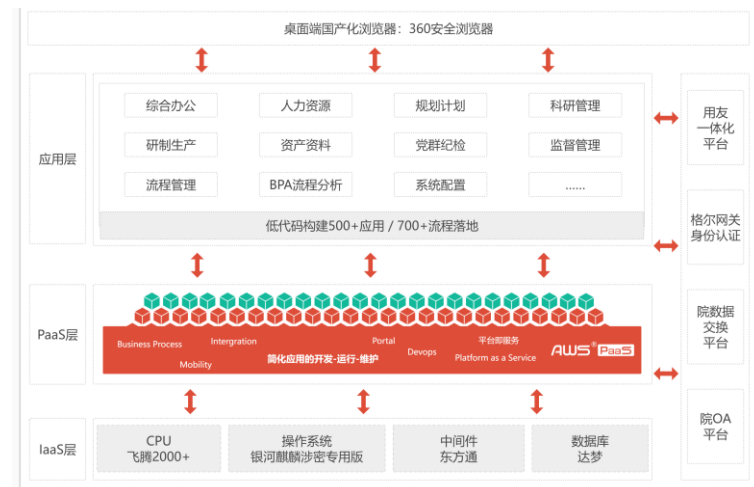
原有国产一体化平台运行多年，积累了大量流程和数据，用户量大，系统切换需要做到无缝切换，不影响业务运行。本次国产化涉及的所有软硬件资源均在国产化名录中，完成全部适配实现从硬件、芯片，到软件的全国产化适配改造。

项目亮点

- 实现全国产化适配，所级单位基于统一平台进行开发和使用，荣获国家信创最佳案例奖项；
- 通过集中化的部署模式，面向所属单位提供统一应用，进一步增强跨业务、跨层级的协同能力；
- 低代码的开发模式有效降低各单位的使用门槛。两周培训后，即可自主设计开发业务流程、表单，提高业务在线水平，增强业务响应和精细化管理能力。

AWS PaaS中物院国产一体化平台

- 从CPU、操作系统、数据库、应用中间件，浏览器，全部实现国产化替代；
- 将原本运行4年的近100G业务数据，进行迁移，做到业务系统无缝迁移，业务没有任何中断；
- 通过集群部署和性能优化，对全国产化环境的进行压测显示，性能与基于X86架构的平台性能相当。





信创领域优秀厂商——北京神州云动科技股份有限公司



神州云动成立于2008年9月，是国内SaaS+PaaS生态、全场景CRM的领导者。CloudCC.com多年深耕行业龙头与上市集团，满足大企业复杂业务场景的高效实现，解决方案覆盖制造、消费品、教育、金融、IT高科技、医疗健康、地产等行业。神州云动关注客户全生命周期的产品体验，提供包括销售云、市场云、现场服务云、项目云、伙伴云、分析云等SaaS产品，并通过PaaS平台CloudCC.com支持SaaS层产品的快速开发，提高交付效率。为企业提供全面的客户管理解决方案，实现市场利润最大化，提高市场竞争力。

产品展示



产品应用场景

CloudCC CRM，主要应用包括市场云，销售云，伙伴云，客户服务云，现场服务云，**项目云**，分析云，平台云（低代码平台）及在平台基础上形成的各行业的解决方案。

核心优势

- 产品优势：1.SaaS+PaaS+AppStore的企业CRM生态；2.支持国际化；3.PaaS平台内置36种功能套件供开发者使用。
- 服务优势：1.立足行业，深刻理解客户需求；2.12年、上百家上市公司、集团客户的项目实施成功经验；3.7x24小时，随时响应客户需求。
- 技术优势：1.采用Java开发语言，二次开发效率高；2.平台支持微服务架构+容器化部署，可弹性伸缩；3.支持公有云+私有云+混合云多云部署形式。

主要应用行业



制造



医疗健康



IT高科技



金融



信创领域优秀案例——神州云动·中国电子系统技术有限公司



CloudCC销售云：专注于帮助企业加速销售周期、敏捷销售，促增长！是SaaS应用层最核心、围绕SFA即销售能力自动化的功能套件，其核心是为了帮助企业建立起透明化的销售过程管理能力，能够建立起SFA管理的企业能够极大提升销售过程运转效率。与之协同工作的包括市场云、客服云、现场云、伙伴云、项目云以及分析云等。各产品之间相互独立、互为补充、协同运作。

案例客户背景：中国系统聚焦数字与信息服务，在现代数字城市建设与运营、行业数字化转型、高科技工程服务等领域，为客户提供内生安全、技术领先、持续进化的产品、技术、解决方案与综合服务。中国系统为金融、能源、交通、制造等行业提供从业务咨询到应用的全场景数字化转型解决方案，助力行业数字化转型，支撑中国数字经济高质量发展，致力于成为中国领先的行业数字化解决方案服务商。

案例背景

CRM建设项目是中国系统今年度国产化、信息化建设的一项重要工作，中国系统销售与信息管理部经过对5家国内外供应商进行了10余次交流、评比和4家客户现场调研，最终神州云动CloudCC凭借技术领先、持续进化的产品、行业经验、解决方案与综合服务，与中国系统联合创新，牵手成功。

产品展示



项目难点&项目成果

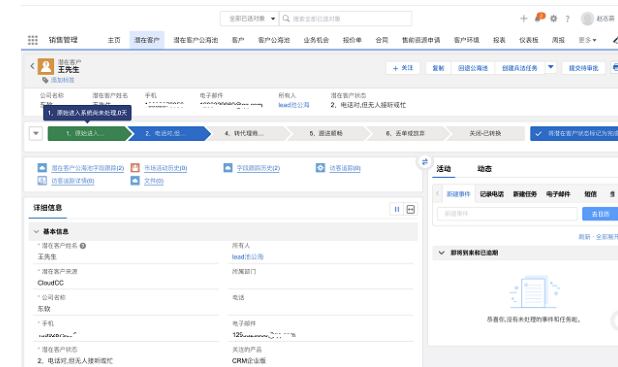
项目难点

- 客户高标准信创验证和深度融合要求；全面适配国产信息产品；全场景管控。

项目成果

- 1、神州云动CloudCC是首家成功通过中国系统信创验证、完全国产化适配、安全合规的CRM厂商；达成深度战略合作；
- 2、全面适配飞腾、鲲鹏、龙芯、麒麟软件、统信软件、中标普华、华为欧拉、金蝶、宝兰德、人大金仓等国产化品牌，助力信创发展。
- 3、通过“销售”+“运营”为核心的业务特点，依托CloudCC业务中台实现整体业务的规范化、标准化、数字化，并与蓝信平台完美适配，从而达到全场景业务的自动化、数智化统一管控

项目成果展示





信创领域优秀厂商——深圳市蓝云软件有限公司



易趋 (easytrack) 隶属于深圳市蓝云软件有限公司, 成立于2004年, 专注于项目组合管理方法及工具的研发。公司旗下产品有易趋项目组合管理软件、易趋应用开发管理软件, 并于2017年推出SaaS项目管理软件——易趋云, 面向IT、产品研发、专业服务领域提供项目管理标准产品和解决方案。

公司是国家高新技术企业、深圳市信创联盟副理事长单位、信创工委会员单位, 拥有软件企业证书、深圳市优秀软件产品证、深圳市软件行业创新产品奖等资质和殊荣。

产品展示



产品应用场景

易趋的应用领域包括IT、产品研发、专业服务等领域, 其中IT互联网、高端制造、科研教育、咨询营销等行业的接受度和需求量高于其他行业。在功能规划上, 易趋以项目全生命周期管理为主线, 贯穿财务、人力资源、采购、销售、研发等专业领域, 主要功能包括项目管理、项目组合管理、资源预算管理、团队管理、质量管理、工时管理、费用管理等, 适用于IT互联网项目管理、产品研发项目管理、高科技制造项目管理、专业服务项目管理等业务场景, 能够帮助企业合理选择项目, 控制项目进度、质量、成本和风险, 协调组织资源, 积累知识成果, 评估项目绩效, 帮助项目成功交付, 从而使企业通过项目运营实现战略目标和财务收益。

核心优势

易趋支撑战略、管理和执行三个层面, 通过项目组合战略规划和财务规划、项目过程治理、度量和决策分析等支撑企业级项目管理落地实施。技术层面, 易趋采用J2EE技术, 符合SOA架构, 支持分布式部署和负载均衡, 是一个多层、模块化的开放系统架构, 具有良好的可维护性、可扩充性和可伸缩性。产品优势主要体现在:

- 管理思想成熟, 融合不同的国际通用的管理理论和方法论, 并结合国内管理文化特点研发而成;
- 解决方案全面, 能够支撑项目型企业全业务流程;
- 支持产品标准化与业务差异化; 支撑本地化部署与SaaS多样化模式; 自主知识产权, 支持信创产业。

主要应用行业



金融



制造



医药



研究科研

信创优秀案例——易趋·大连商品交易所

易趋（easytrack）是一站式企业级项目组合管理平台，由易趋PPM（项目组合管理）和易趋ALM（应用开发管理）两大核心产品与丰富的应用插件构成，提供合同、外包、知识库、问答等多个可选应用，由用户自由选配和扩展第三方应用接入，让项目管理更全面、更高效。

案例客户背景：大连商品交易所成立于1993年2月28日，并于同年11月18日开始营业，是中国五家期货交易所之一，也是中国东北地区唯一一家期货交易所。成立20多年来，大商所规范运营、稳步发展，已经成为中国重要的期货交易中心。目前，拥有会员单位160家，指定交割库460个。

案例背景

为全面提升IT项目管理效率，推进大商所IT项目管理体系落地，从年度规划、需求管理、项目管理、产品管理、风险管理等方面入手，构建开放式、交互式、数据全、分析功能强的IT项目管理系统，提升端到端的全生命周期项目管理能力，实现精细高效的开发过程管理与全生命周期需求跟踪管理。财务、采购、需求、实施、运维等部门都将作为系统用户参与其中，跟踪并反馈项目各环节数据和状态。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

信息流转效率偏低、数据不能互通共享、管理过程不可视，协同效率低，不同业务使用的系统之间相互孤立，因此需要进行系统集成，涉及的系统较多，需要各子系统厂家提供相应的接口，解决各系统之间的互联性和互操作性问题。

项目成果

- 项目管理流程优化：**系统上线前，项目管理的工作贯穿在各个系统中，流程冗余复杂，执行效率低，系统上线后，对项目管理流程进行梳理和简化，提高了执行效率。
- 项目管理责任下沉，减轻项目管理人员工作量：**项目管理人员和项目成员均参与项目管理工作，权责分明，提高协助效率，降低管理成本。
- 项目管理工作透明化，实时监控项目的状态：**以前没有统一的系统收集项目的全部基础数据，也无从提供相应的监控图标展示项目数据，现在所有的项目数据都在系统中集中管理，系统提供了多维度的监控视图对项目数据进行分析和展示，项目管理人员可以从监控视图中直观了解项目的健康状况，从而采取应对措施。
- 系统易用性提高，减少用户系统使用时间：**以前系统速度慢，上传交付物需要点开多层级页面，现在系统界面响应速度快，支持交付物一键上传，大大减少了用户系统使用时间，也提高了用户使用系统的兴趣。

项目成效展示



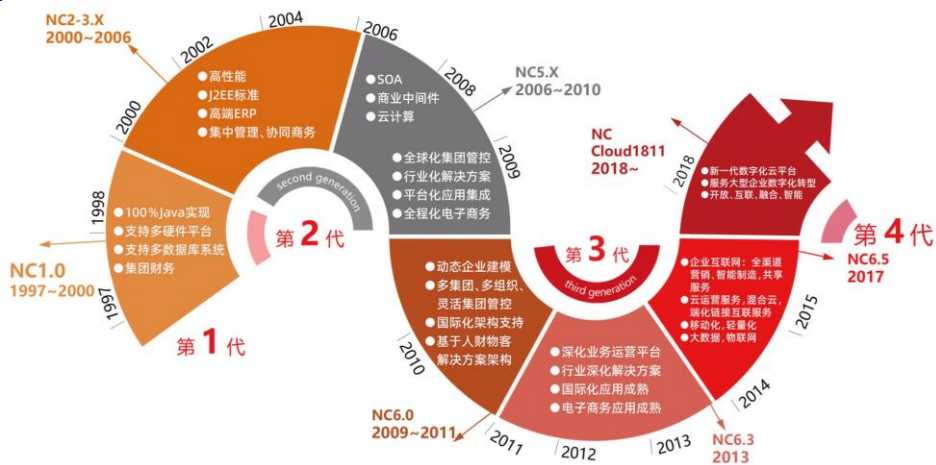


信创领域优秀厂商——厦门用友烟草软件有限责任公司



用友于1998年成立烟草事业部，于2007年设立子公司用友烟草，迄今已深耕服务烟草行业24年，运营独立子公司15年。用友烟草深耕行业产品技术与服务，推动烟草行业数字化、全方位发展。用友烟草采用“厦门研发中心+北京管理中心”双中心模式，并建立了覆盖全国烟草所有省份工商企业的业务网点和服务平台。用友烟草研发中心坐落于厦门，公司目前在职人数约400人，其中85%以上具有硕士和学士学历。结合用友集团技术实力和用友烟草行业开发经验，用友烟草拥有一支近120人的具有国内一流烟草行业数字化服务开发及业务实践经验的高素质研发团队。经过多年的业务积累与管理实践，用友烟草已充分整合公司在烟草行业数字化领域的各方资源，全方位为烟草行业企业提供及时有效的专业化服务。

产品展示



产品应用场景

信创产品NC Cloud人力资本管理，覆盖主要场景包括组织管理、人事管理、薪酬管理、考勤管理、干部管理、绩效管理、技能鉴定管理、职称管理、招聘管理、培训管理、人才测评、人才盘点、人才画像、积分管理、党建管理、自助服务等。

核心优势

- NC Cloud 是用友公司应用最新的物联网、大数据、人工智能等技术开发的新一代云ERP产品，为成长型集团企业和大型企业集团提供混合云解决方案，基于开放、互联、融合、智能的产品理念，服务大型企业数字化转型。
- 用友NCC人力产品涵盖组织发展，员工体验，人力共享，智能招聘，目标绩效管理，人才发展，企业文化，国企应用，数据智能等核心业务场景，以及人力资源管理数智化规划服务。

主要应用行业





信创领域优秀案例—用友烟草·某省烟草公司

用友烟草信创产品NC Cloud以“赋能员工、激活组织”为核心理念，从核心人事、人才发展、员工服务、决策分析等方面，围绕高层、专业用户、主管和员工不同角色设计，进行机制升级、人才升级、体验升级和技术升级。

案例客户背景：某省烟草专卖局、中国烟草总公司某省公司成立于1983年，隶属国家烟草专卖局、中国烟草总公司，实行“统一领导、垂直管理、专卖专营”的经营管理体制，为正厅级单位。省局（公司）内设16个机关职能处（室）、8个专业部门、3个专业公司（二级公司），下辖20个地市烟草专卖局（公司）和2家烟叶复烤有限公司，共有员工约1.4万人。

案例背景

客户人力资源管理系统作为经营管理的重要服务支撑系统之一，急需构建与组织战略匹配的数据化、智能化体系架构，夯实人力资源管理基础，用数字化技术提高人力资源工作效率，提升人力资源管理效能。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

- 系统功能未跟上业务变化；需国产化适配；根据用工需求实现全省定编、定员；需加强人力模块之间的业务关联，给外部系统提供人力主数据；满足省局管理的需要，同时满足市局有人力管理统计分析需求。

项目成果

- 建体系：构建了垂直管理体系，落地了三定方案，规范了数据，建立了统一口径，为数据分析奠定了基础；
- 助决策：数据准确性100%，国家局年度统计0偏差，通过管理看板分析组织、干部、员工、成本数据；
- 提效率：内部人事业务运营顺畅，流程驱动数据及时更新，消除信息孤岛，数据统计效率综合提升300%；
- 高可靠：国产化适配100%，更安全，更可靠。

项目成果展示





信创领域优秀厂商——上海奇夜语网络科技有限公司



上海奇夜语网络科技有限公司，隶属于中国最大的互联网安全公司奇虎360旗下，专注于为党政军/央国企提供安全的即时通讯及协同工作平台，凭借“一个平台、四大连接、六个中心、五重保障、应用开发生态”的核心规划，并基于全面开放的平台架构和智能连接技术，帮助用户快速连接并打通内外部系统，有效整合信息化资源，打造党政军、央国企专属数字协作平台，形成统一工作入口，让工作变得更简单、更高效、更安全、更智能。

产品展示



产品应用场景

作为办公领域的工作入口和高频应用，360织语从党政军、央国企的安全管理角度出发，严格遵循用户信息化建设进程，提供成熟的私有化部署即时通讯及协同办公信创解决方案。360织语全面适配了包括CPU、数据库、操作系统、中间件等在内的各类信创产品，不仅可为政企用户提供信创与非信创环境下、服务端和客户端的双重混合适配，还支持不同厂家的信创操作系统和服务器的私有化部署，全面满足用户协同办公信创国产化需求。

核心优势

- **全面支撑六大应用场景：**通过打造统一通过入口，全面覆盖工作门户、即时通讯、应用中心、组织中心、文件协同、会议协同等工作场景；
- **全面安全与稳定保障：**五重保障/十六项安全措施，做到全程防窃听，事前防泄漏，事中防扩散，事后可追溯；
- **能力全面，深度赋能用户：**能力覆盖全面，开放性强，通过连接内外部应用和系统，延续政企已有信息化投资。
- **更好的信创办公体验：**匹配超大组织的管理诉求和复杂环境，全面支撑跨云跨组织的一站式沟通和协作。

主要应用行业





信创领域优秀案例——360织语·信创党政通平台

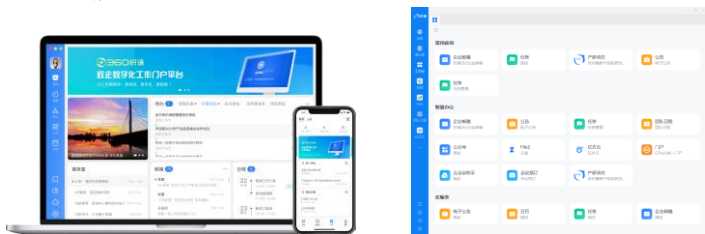
针对党政军、央国企缺乏安全有效的内部沟通与工作协作平台；社交工具公私不分、极易造成工作信息外泄；工作信息分散、数据分散、沟通和协作效率低下、信息沟通和文件共享无安全保障等痛点，360织语打造了“信创党政通平台”产品，提供成熟的私有化部署即时通讯及协同办公信创解决方案，全面满足用户协同办公信创需求。

案例客户背景：信创党政通平台——某省纪委监委信创平台项目，用户规模：10,000+用户（全省各地市机构+巡视组+派驻人员）；项目方向：打造一个在国产化环境下符合安全要求的数字化协同办公平台；信创党政通平台，是用户的需求，也是政府行业的趋势；连接应用：安全集成（密标系统、UKEY双因子认证）、身份和认证管理（IAM、三员管理）、应用集成（IM、OA、邮箱、执法平台等）。

案例背景

随着国产化替代提上日程，原有办公沟通软件无法满足该省纪委在信创国产化环境下的即时通讯沟通和工作协同需求。随着省纪委监委内部信息化系统的建设越来越全面，客户期望打造一个在信创和非信创的混合环境中都能使用的统一工作入口和即时通讯平台。

产品展示



项目难点&项目成果

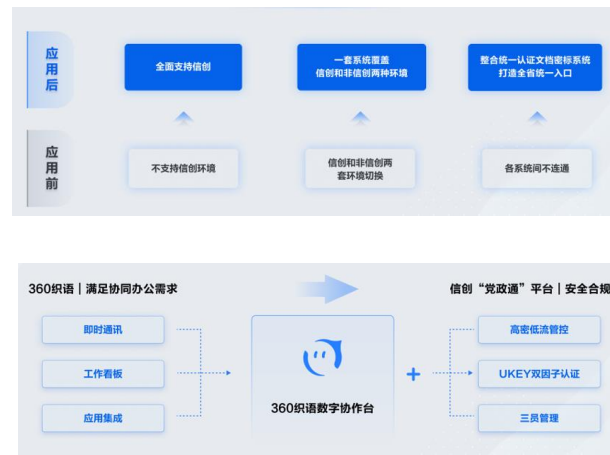
项目难点

单位内部信息化系统的信创建设分期开展，需要打造一个在信创和非信创环境中都能使用的即时通讯平台；已建信息化系统多，系统间不连通，工作时需要在不同系统间来回切换，此外，平台有严格的涉密需求。

项目成果

- 提供信创和非信创混合环境下部署运行的即时通讯平台；
- 提供了在涉密环境下运行的信创客户端；
- 提供全省系统的大组织通讯录，可控可管理；
- 提供了全省系统的应用统一入口；
- 集成了统一身份认证系统，提供三员管理；
- 集成文档密标管理系统，可进行高密低流管控。

项目成果展示





信创领域优秀厂商——帆软软件有限公司



帆软软件成立于 2006 年，是中国专业的大数据BI和分析平台提供商，致力于为全球企业提供一站式商业智能解决方案。目前，帆软拥有自主知识产权的商业智能和数据分析产品包括：企业级 WEB 报表软件-帆软报表 FineReport，自助大数据分析的BI工具-FineBI及零代码应用搭建工具- 简道云等。2021年，帆软销售额11.4 亿，成为中国唯一一个营收过十亿的ABI 厂商，其合作客户已超 18000家，覆盖 233 个细分行业，先后获得包括 Gartner、IDC、CCID 在内的众多专业咨询机构的认可。

产品展示

帆软产品矩阵



解决方案	帆软 阿米巴 阿米巴经营管理平台	更多行业的解决方案	更多终端展示解决方案	
商业智能	FineReport 企业级报表平台 目标用户：大中型企业IT人员、软件公司、集成商 核心功能：财务报表、数据填报、仪表盘、移动应用、数字孪生、三维可视化 核心价值：固定式报表展示	FineBI 自助式BI 目标用户：大中型企业业务人员、数据分析师 核心功能：故事仪表盘、自助数据集 核心价值：问题导向自助分析	九数云 SaaS BI 目标用户：中小型企业全员 核心功能：分析表、仪表盘、故事板、多数据源 核心价值：简单高效、分析透明	数知鸟 数据需求管理工具 目标用户：业务人员、IT人员 核心功能：需求关联、需求管理、指标管理 核心价值：降低沟通成本、提高协作效率
低代码平台	简道云 零代码aPaaS平台 目标用户：企业全员 应用场景：业务管理应用搭建	核心功能：流程搭建、表单、仪表盘、数据工厂 核心价值：零代码自助快速搭建应用，完成数据采集流程部署方式：公有云/私有云		
数据编织	FineDataLink 平台 产品介绍：整合 FineTube实时数据引擎、FinePrep离线处理引擎服务 产品定位：低代码/高时效的企业级一站式数据平台 核心功能：实时数据同步、数据编排、数据服务 核心价值：“快速、高效、易用”的特点让数据编织更加简单			

产品应用场景

帆软自2019年起便启动了“国产化”专题工作，从“产品自研”及“行业化兼容”两条路径打造自主可控的国产BI。帆软成立以来，所以数据类产品均为自主研发而成，自主代码率高达97%，掌握核心技术，并积极与国产主流数据库、操作系统等加强适配认证，打造国产环境下完美运行的BI产品，成功为众多政企机关及金融、交通等重点行业提供了自上而下的整套数据分析解决方案，助力党、政、军及企业用户数字化转型。

核心优势

- 两款产品 FineReport 和 FineBI 已积累 18000+客户，数字化转型经验丰富
- 和众多国产主流操作系统及数据库都有相互认证，一方面可以支持帆软的产品在全栈信创环境下正常运行，另一方面给了客户更多的方便，无需转换，可直接导入相关文件”
- 目前，帆软是国内唯一100%通过信创适配的BI厂商

主要应用行业



交通



金融



政府



能源



制造

帆软是国家信息技术应用创新委员会、江苏省信息技术应用创新委员会、江苏省信息技术应用创新攻关基地、云南省信息技术应用创新工作委员会成员单位；同心生态联盟、申威产业发展联盟等信创厂商联盟会员单位。帆软于2022年5月成功通过江苏省信创适配验证，通过率100%。

惠州中京电子科技股份有限公司（股票代码：002579）成立于2000年，专业研发、生产和销售刚性电路板、柔性电路板、刚柔结合电路板，为国家级火炬计划重点高新技术企业，是中国电子电路行业协会（CPCA）副理事长单位，CPCA行业标准制定单位之一。

案例背景

2020年以来，受到疫情影响，中京电子在人力调配及收支管控上遇到了前所未有的难题。一方面，疫情影响，部分员工居家隔离无法避免，在没有系统监控下，企业无法及时统计到岗员工，也就没办法对其工作岗位进行灵活调配，保证有序生产。另一方面，疫情期间，订单数量及物流变动较大，如何管控经营成本，按需生产，也成了企业存活的一大关注点。

产品展示



项目难点&项目成果

项目难点

- **公司架构较为复杂**：中京电子作为集团型企业，组织结构较复杂，且部分组织架构，例如销售等独立性较大。
- **公司已在使用业务系统较多**：中京电子企业建设了PLM、ERP、APS、WMS、QMS等12个业务系统，数据来源较多。

项目成果

- 电子看板，实时监测
- 数据找人，准确预警
- 移动端建设，随时随地自助分析

项目成果展示



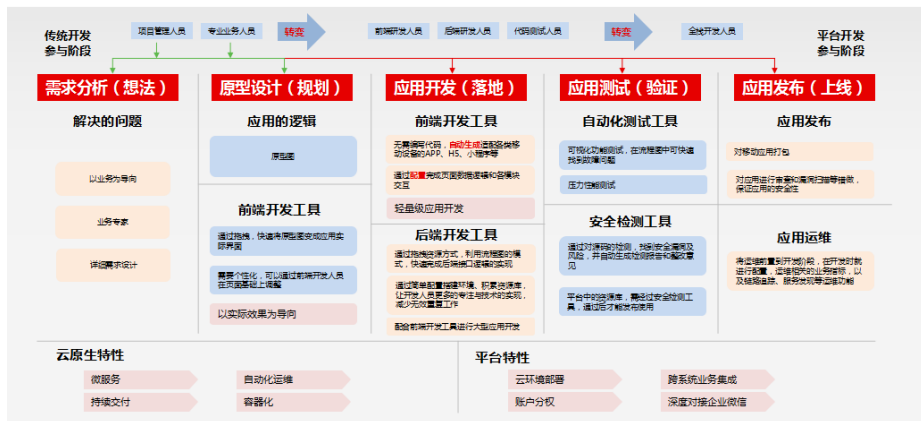


信创领域优秀厂商——前海飞算云智软件科技（深圳）有限公司

海比研究院
HAP ACADEMY

前海飞算云智软件科技（深圳）有限公司（简称：飞算云智），是致力于“软件工程变革”的国家级高新技术企业。主营产品SoFlu软件机器人，是通过全自动软件工程，为软件科技企业和一般企业IT团队带来生产力的提升。通过自动化、标准化和工具化，改变传统软件工程作业模式，让企业实现项目管理、后端可视化开发、前端可视化开发、自动测试、自动运维的全链条IT生产力提升；将互联网技术的实战经验和标准作业流程集成到工具，实现IT敏捷管理真正落地；最终使企业IT成本随软件规模增长呈几何级缩减。目前已在金融、医疗、高端制造、区块链等八大行业帮助上百家企业实现“一人一项目，十人抵百人”的效能提升。

产品展示



产品应用场景

SoFlu 是一款通过人机协同，自动完成软件后端开发、前端开发、测试、运维，帮助开发者实现“一人一项目，十人抵百人”的软件机器人。在5个SoFlu软件机器人的帮助下，中石油的 9 人小团队在 45 天内就完成原本需要 27 人花费 300 多天才能完成的大型电商平台系统重构。

核心优势

- SoFlu软件机器人以可视化后端开发为核心，底层支持私有云、公有云、混合云等多云部署，具备容器化、DevOps、微服务等平台能力，联动前端、后端开发，具备从开发、测试、运维全生命周期的软件开发能力，实现一“人”全栈解决：后端开发、前端开发、测试、运维。

主要应用行业



医疗



金融



高端制造



区块链



教育



零售



电商



政企



信创优秀案例——飞算云智·中国石油天然气集团有限公司



SoFlu软件机器人通过自动化、标准化和工具化，改变传统软件工程作业模式，让企业实现项目管理、后端可视化开发、前端可视化开发、自动测试、自动运维的全链条IT生产力提升；用将互联网技术的实战经验和标准作业流程集成到工具，实现IT敏捷管理真正落地；最终使企业IT成本随软件规模增长呈几何级缩减。

案例客户背景：中国石油天然气集团有限公司（简称“中国石油”，英文缩写：CNPC）是国有重要骨干企业和全球主要的油气生产商和供应商之一，是集国内外油气勘探开发和新能源、炼化销售和新材料、支持和服务、资本和金融等业务于一体的综合性国际能源公司，在国内油气勘探开发中居主导地位，在全球35个国家和地区开展油气投资业务。

案例背景

中国石油需要构建一个大型电商平台。由于传统行业信息化团队人员配备较少，信息化开发项目大多要借助第三方厂商，这就导致企业业务人员对系统构建的参与度低，安全性把控难，与第三方厂商绑定性强，无法满足“互联网+”时代下用户不断扩展的需求。项目上线后，系统运行稳定性不佳、并存在信息安全隐患，功能优化需求迫切，以当前IT团队的能力无法在短期内对上述问题进行修复，平台市场推广进度受阻。

产品展示

接口数量
419 ↑

页面数据
172 ↑

商品管理 (接口数量: 39)		商品管理 (接口数量: 34)		订单管理 (接口数量: 75)	
商品上架、下架	商品审核	商品上架	商品下架	订单管理	商品管理
商品分类	商品评价	商品审核	商品上架	订单管理	商品管理
商品分类	商品评价	商品审核	商品上架	订单管理	商品管理
商品管理 (接口数量: 34)		商品管理 (接口数量: 34)		商品管理 (接口数量: 34)	
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核
商品管理 (接口数量: 34)		商品管理 (接口数量: 34)		商品管理 (接口数量: 34)	
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核
商品上架	商品审核	商品上架	商品审核	商品上架	商品审核

项目难点&项目成果

项目难点

- 1、**平台修复工程量浩大。**平台涵盖商品推荐、下单、客服、秒杀等众多复杂单元，系统优化设计的开发量巨大；
- 2、**IT团队开发水平参差不齐。**开发进度受团队能力影响，手工编码标准不统一，代码质量参差不齐，频频返工；
- 3、**项目时间紧迫。**该电商平台是集团年度重点项目，上线需求紧迫。

项目成果

- 1、低成本、提前完成电商平台系统重构。9人+5个机器人，耗时45天就完成开发-测试-联调-上线全流程，并且在源头上降低系统维护难度。
- 2、从根源解决平台稳定性及安全性缺陷。平台上线运行了将近1年的时间，其稳定性和整体性能得到保证。
- 3、通过可视化接口开发替代原来手工编码的开发模式，最大限度贴合需求开发业务功能，效率提升60%+的同时，利用标准化组件保证代码质量，帮助企业真正实现自主开发。

项目成效展示

9人, 45天
SoFlu 软件机器人

27人, 330+天
传统模式开发

需求分析 架构&应用 设计	4人	4人
开发	全自动前端开发 全自动后端开发 仅需5人	后端12人 +前端3人
测试	全自动测试	6人
部署 运维	全自动运维	2人



信创领域优秀厂商——普元信息技术股份有限公司



普元信息技术股份有限公司（科创板股票代码：688118）是国内中间件领域拥有全栈能力的厂商，公司产品整体定位更贴近行业应用。在金融行业领域，普元融合基础中间件、集成中间件、云原生中间件、数据中间件等产品和解决方案，能够满足分布式环境下应用调度、数据传输、系统集成、流程管理、系统重构等多种需求，获得大中型银行、保险、证券等金融客户的长期信赖。在金融领域之外，普元软件基础平台系统产品和技术还广泛应用于电信、政务、制造、军工等十数个行业领域的软件基础建设。作为一家值得客户信赖的基础软件技术公司，普元还获得了信创产业明星企业、信息技术应用创新年度推荐信创企业等一系列荣誉。

在数字化转型和行业信创双重推进的大背景下，普元将一如既往地聚焦客户所关注的挑战与压力，为客户持续提供可依赖的确定性服务，支撑全栈式信创基础软件替换和升级，帮助客户建立智能化的数据治理体系，助力客户打造面向业务场景的数字化应用，加速实现信创环境下的数字化转型。

普元全栈式信创中间件产品与服务



产品应用场景

普元融合基础中间件、集成中间件、云原生中间件、数据中间件的全栈能力，帮助客户打造信息技术应用创新背景下的科技底座。(1)基于信创总体架构，实现中间件替换升级的完整落地，并无缝对接和支撑全栈生态体系，支持云原生基础设施建设。(2)面向数字化转型和信创场景实现单体架构、集成架构等不同架构体系的分布式改造，保障应用的稳定、可靠运行。(3)建立选型适配、方案实施、迁移测试到全面落地的方法论体系，在保障业务的连续运行的前提下实现管理业务系统、一般业务系统、核心业务系统的升级改造。

核心优势

- 国内中间件领域拥有全栈能力的厂商
- 公司产品整体定位更贴近行业应用
- 基础中间件、集成中间件、云原生中间件、数据中间件等产品和解决方案，获得大中型银行、保险、证券等金融客户的长期信赖
- 金融领域之外，普元软件基础平台系统产品和技术还广泛应用于电信、政务、制造、军工、地产等十数个行业领域的软件基础建设

主要应用行业





信创优秀案例—普元信息·国有银行分布式平台信创重构

在国有大型商业银行，普元以高可靠、易管控、分布式、可扩展的全栈中间件产品全面替换国外同类产品，实现分布式平台、流程平台平台、架构管控平台、数据交换平台等金融科技关键平台重构，满足应用开发、流程优化、无缝集成、批量数据全链路监控、智能化运维等需求的同时，满足信创背景下行业主管部门与监管机构的验收要求。

案例背景

伴随行业信创深入，金融行业面临信创要求与数字化转型的双重挑战，急需从全面的技术架构视角，应对应用种类繁多、技术架构复杂、业务连续性和稳定性要求高等严峻挑战。

产品特性

1. 快捷、高效、灵活的研发模式，支撑业务发展创新
2. 模型驱动的设计方式，动态生成环节表单
3. 支持研发流程自定义、外部系统集成、流水线模板
4. 无单点架构、集群高可靠传输
5. 针对信创环境进行了深度优化，整体性能提升一倍
6. 全面支持微服务架构、支撑分布式应用

项目难点&项目成果

项目难点

1. 开放平台的技术体系庞大复杂，发展较快，不易受控
2. 整体流程优化困难，渠道服务和内部数据标准不统一
3. 生产上线过程还停留在手工模式，无法形成完整的信息追溯链
4. 迅速增长的数据量扩容成本过大，日新月异的IT技术难以兼容

项目成果

1. 建立起业务、IT相通的架构管控平台，传导全行发展战略
2. 通过流程驱动和系统集成实现多角色高效协同
3. 提高运维自动化水平，打造敏捷高效的应用生产交付流水线
4. 承接全行500多套系统、43家分行、日均40万+批量文件的交换任务

项目成效展示





信创领域优秀厂商——杭州天谷信息科技有限公司



e签宝，电子签名领域的领导者，面向企业组织、政务服务体系、个人用户，提供全球领先的电子合同全生命周期服务。

e签宝是业内唯一一家入选《2020胡润全球独角兽榜》的中国电子签名企业；于2021年9月完成中国电子签名行业首个E轮融资，金额达12亿元；同月宣布战略并购金格科技。截至2021年8月底，e签宝已服务100+世界五百强客户，200+中国五百强客户，与各级政府联创1500多个政务服务应用场景，与4500+生态伙伴实现深度融合，是浙江省“最多跑一次”指定电子签供应商。e签宝合作伙伴遍布全球，包括阿里巴巴、索尼、华夏银行、海康威视、吉利、百威、顶新集团等顶级企业。应用行业涵盖互联网+政务、医疗卫生、金融科技、B2B电商、大型制造业、在线旅游、eHR等等。

产品展示



产品应用场景

电子公文、电子政务、电子证照、电子发票和数字档案等应用场景下，提供在OA系统、电子公文管理系统中实现电子印章的标准化制作、生成、签批与签章等应用。在电子证照应用中，提供从模板设计、填充、预览、生成等全面解决方案，同时提供国家发布的各类证照模板库。在电子发票应用中，提供电子印章的生成、盖章、验证、打印、套打，并提供电子发票的在线验证服务。在数字档案方面，提供从文件收集、文件整理、文件移交、档案接收所形成的完整电子档案服务过程中的所有签批、签章功能。全面实现了在信创环境下对OFD文档的电子签章、签批、批注留痕及文档转换应用。

核心优势

- 标准兼容：**支持所有的OFD版式阅读器，满足电子签章密码技术规范，支持和满足OFD文档规范的签章互验互通。
- 功能强大：**支持多KEY混合使用，多平台混合部署，支持和其他按照标准规范实现的签章厂商互验互通，支持对接服务器，加密机等功能。
- 安全可靠：**采用拥有自主知识产权的核心智能识别签章技术，可以全方位确保文档安全可靠。
- 集成快捷：**一套控件，一次集成，多种应用环境使用，无需配置，便于移植支持和满足OFD签章规范的签章互验互通。
- 支持操作系统：**麒麟软件、中科方德、统信软件；
- CPU芯片：**龙芯、飞腾、兆芯、鲲鹏、申威、海光
- 数据库：**达梦、人大金仓、神州通用、瀚高、南大通用等
- 中间件：**支持金蝶、中创、东方通、宝兰德、华宇等

主要应用行业





信创优秀案例——e签宝·贵州省信息中心

电子签章系统采用SM2、SM3国密算法，通过了国家密码管理局的商用技术鉴定，可以全方位确保文档信息安全。并以“云服务+ SaaS软件订阅”的方式，打通了多操作系统、多文档格式、多端使用场景下签章的互通互验，满足多环境、多领域、多行业等场景下的签章需求，支持所有符合信创标准的OFD版式阅读器，能够为政府、企业、个人、合作伙伴提供最简单高效的数字智能办公体验。

案例客户背景：贵州省电子政务外网统一电子印章平台，是贵州省信息中心在省政府办公厅、省大数据局的指导下，根据“全国一体化在线政务服务平台统一标准规范”和相关工作要求建设的。该平台符合国家相关标准，为省内各级各部门政务外网、互联网政务服务领域的各业务系统提供统一的电子印章制作、发放、签章、管理，并实现了与国家政务服务平台的互联互通、互信互认。

案例背景

近几年，国家大力推进“互联网+政务服务”，不少政府工作从“最多跑一次”，到“不见面审批”，再到“一网通办”，“让数据多跑路，让群众少跑腿”正在逐渐成为现实。这其中，各类电子材料、电子批文、电子证照的有效性是关键，“电子印章”正是解决此关键问题的重要一环。

产品展示



项目难点&项目成果

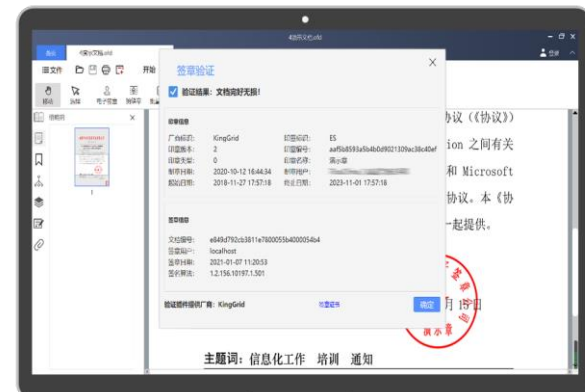
项目难点

解决了当前政府部门印章不通用；不同城市、不同部门需要办理不同的数字证书，一个单位要维护多个印章的“管章难、用章难”问题。实现了省、各州市、贵安新区、各区县使用统一的印章平台制发电子印章，实现印章来源、数据标准的格式统一，印章信息互联互通、互信互认，打破“数据孤岛”和“数据烟囱”，融入全国一体化政务服务印章体系。

项目成果

系统上线至今，累计为省政府办公厅等各级党政机关、企事业单位制发和备案国标标准电子印章约28997枚。为各级党政机关、企事业单位的各类电子公文、证明材料、办理审批事项等签署达上亿次。其中，省民政厅在2021年通过与省统一电子印章平台的对接，实现结婚证电子化，通过电子签章功能为结婚证加盖婚姻登记专用章。截至目前，婚姻登记专用章签署次数达855429次；贵州省出生医学电子证照系统与贵州省统一电子签章系统集成对接，截至目前，仅2022年已实现在出生医学电子证照加盖214980次。

项目成效展示





2022年研究计划



法律声明

版权声明

- 本报告为海比研究院制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，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》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

- 本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合海比研究院监测数据，通过海比研究院统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。



中国软件网简介

- 中国软件网成立于2003年，是一家长期专注于前沿科技的垂直媒体企业。近年，公司依托于科技媒体和海比研究院两大载体，逐渐转型为全球领先的智能化企业战略服务基础设施综合体。公司秉持与具有全球视野、深度技术、雄心壮志的科学家创业者一起并肩作战、共谋未来的初衷，自研了完善的战略服务工具体系，致力于应对企业演化的高度不确定性问题。
- 中国软件网是中国软件行业协会应用软件产品云服务分会秘书长单位、秘书处常设机构，是工业和信息化部、中国软件行业协会、北京市科委、北京市经信委、上海市经信委、河南省经信委、浙江省经信委的智库服务单位。

海比研究院（HAP Academy）简介

- 海比研究院（HAP Academy）成立于2010年，为中国软件网旗下研究院，依托中国软件网、CDEC中国数字智能生态大会、中国企业服务年会等平台，开展企业级ICT领域市场研究工作，是国内企业级ICT领域的权威研究机构。
- 目前与全球顶尖高校、科研院所和高科技创投研究机构合作，致力于两个方向研究：1. 前沿科技行业趋势洞察研究；2. 前沿科技领域中的企业演化不确定性治理研究。海比研究院已服务于包括Intel、用友、SAP、阿里云、日立等全球领先的科技企业，解决他们在发展过程中的“战略不完备性”，发掘业务增长上的死角，完备企业不确定性集合，提出优化解决方案。围绕该问题，依托中国软件网，海比研究院提供基于媒体的早期投资服务和深度“战略托管”，形成了“科技媒体·企业演化科学·战略托管综合体”的独特商业。



联系我们

CONTACT US

地址：北京市·海淀区

中关村软件园3号楼1226室

联系人及电话

- 石永静 15712907321
- 秦月利 18610601503



新媒体矩阵

微信官方：中智观察

微博官方：@中国软件网

B站官方：中国软件网

THANK YOU