

2009年上半年软件行业研究报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2009年上半年软件行业研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/ruanjian/F1984770DF.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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

二、说明、目录、图表目录

2009年上半年软件行业研究报告 内容介绍：

本报告旨在为有意投资软件行业的投资者服务，所做的报告对软件行业2009年上半年的运行情况进行了详尽的描述和分析。本报告完成于2009年8月，共2万多字，40多页，8个图表，分五章。报告的主要观点有：

？

1~6月，软件产业累计完成软件业务收入42702亿元，同比增长227%，增速比1~5月和第一季度分别回落06个和12个百分点，比去年同期低77个百分点。6月当月完成软件业务收入9788亿元，同比增长208%，增速比5月份下降16个百分点，比去年同期低134个百分点。

？

近日，微软开始正式提供Microsoft Security Essentials新版杀毒软件的公测，并且出于其市场扩张和正版推动策略，微软将杀毒软件以免费的方式提供给用户。业内人士表示，此举可能会对网络安全市场带来震撼性的冲击，杀毒软件也将面临新一轮洗牌。

？

自从封闭的、专有技术的盈利模式诞生那天起，盗版问题就必然会始终伴随软件业的发展。更关键的是，软件与硬件产品最大的不同点就是“更新换代”成本低、周期短，由此对用户需求的满足更及时和充分。而依赖强制保护力来卖授权和软件拷贝的盈利模式本质是硬件产品模式的翻版，它没有充分利用软件自身的优秀特性，所以建立符合软件产业和用户需求的新盈利模式才是软件产业发展的终身之计。

？

4月10日，电子信息产业调整和振兴规划（以下简称《规划》）正式发布。规划中提出了“三大任务、六大工程和十项措施”，其中有多项内容与软件及信息服务产业（以下简称软件产业）相关。

？

面对正在到来的软件与服务外包业转移的浪潮，各国都希望分食一杯羹，发展中国家表现踊跃，发达国家的次发达地区也争相出台产业政策，希望成为接包地。尽管2008年软件和信息服务外包产业有不俗表现，因经济对产业影响的滞后性，2009年面临阵痛期。不断涌现的新领域、逐步成熟的新兴市场预示着产业经过短暂休整后，仍将快速发展。

前言

目录

图 表

第一章 2009年上半年中国软件产业发展概况

- 一、产业发展总势平稳，收入增速逐月回落
- 二、软件技术服务增长突出，IC设计增速持续低位
- 三、中部地区增速大幅回落，西部地区增势明显
- 四、出口保持较快增长，外包服务回升加快

第二章 2009年中国软件产品及服务发展趋势

(二) 发展建议

四、杀毒软件行业面临洗牌

- (一) 免费模式“搅乱”市场
- (二) 传统安全市场遭受冲击
- (三) 免费模式难得天下

五、软件商业模式面临转变

第三章 电子信息产业调整和振兴规划与软件业发展专题

- 一、国产基础软件将获新生
- 二、行业应用将成为两化融合焦点
- 三、外包服务将成为产业重要增长点
- 四、资源整合将有利产业集群发展和创新

第四章 全球软件与信息服务外包产业专题

- 一、走势：今年面临阵痛期未来仍将快速发展
- 二、政策：抓住新一轮产业转移机遇多国积极出台促进政策
- 三、现状：全球产业规模超过4500亿美元

第五章 软件发展步伐

图 表

图表 1 2004 ~ 2009年2季度软件产业销售收入及其增长情况

图表 2 2009年1 ~ 6月软件产业收入不同产品构成情况

图表 3 2009年1 ~ 6月软件业细分行业收入增长情况

图表 4 2009年1 ~ 6月软件产业收入不同区域构成情况

图表 5 2009年1 ~ 6月全国分地区软件产业收入对比情况

图表 6 2004 ~ 2009年2季度软件出口金额及增长情况

图表 7 2009 ~ 2011年中国GIS软件(GIS软件市场分析)市场规模和增长率预测

图表 8 用户选择SaaS模式软件厂商的主要关注因素

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/ruanjian/F1984770DF.html>