

用友网络 (600588.SH)

买入 (首次评级)

公司深度研究

证券研究报告

信创 ERP 龙头，AI 与出海打造第二成长曲线

投资逻辑

用友网络是全球领先的企业数智化软件与服务提供商，深耕企服领域 36 年，实现了从财务软件到 ERP、再到 BIP 的产品升级切换，累计服务大中型企业 4 万余家、小微企业超 66 万家，市场份额连续多年稳居行业第一。

目前公司处于新一代产品打磨成熟、业务组织变革全面启动的关键时间点，有望开启下一个增长周期。产品方面，24 年初公司发布面向大型企业的 BIP 3 R5 版本，产品性能及交付能力进一步提升；组织方面，公司 23 年起将大型企业客户业务由地区为主的模式升级为以行业为主的模式，以更好契合客户需求。公司云服务业务营收已呈现回暖态势，2024 年一季度云业务实现营收 12.6 亿元，同比增长 32.5%。其中，大型企业云服务业务实现收入 7.9 亿元，同比高增 38.9%。随着产品打磨成熟，公司在人员端投入将趋于保守，成本费用预计将得到较好控制，叠加收入端回暖，利润端有望实现较高弹性。

以国企为代表的大型客户希望在进行信创改造的同时推进数智化转型，为公司的中长期增长提供有力支撑。根据智研咨询和前瞻产业研究院预测，我国 ERP 市场规模 2022-2027 年 CAGR 为 10.8%。同时伴随系统上云+AI 赋能，市场空间将进一步打开。公司在产品技术成熟度、AI 大模型赋能、信创生态建设等方面均处于行业领先水平，服务大型客户经验丰富，有望在此轮国产化+数智化浪潮中替代海外厂商，获得更高市场份额。

公司还在积极探索海外市场，在产品、交付、合规等方面都有充分布局，海外 ERP 客户数量和营收规模位居国内同业厂商第一。2023 年公司来自境外业务收入为 2.04 亿元，同比增长 33.2%，2017-2023 年境外业务营收 CAGR 达 19.9%，高于同期国内 7.3% 的营收增速。2023 年公司启动全球化 2.0 战略，计划 3 年内覆盖 100+ 个国家，有望打造收入增长第二曲线。

盈利预测、估值和评级

我们预计 2024-2026 年公司实现营业收入 110.98/126.44/144.87 亿元，同比增长 13.3%/13.9%/14.6%；实现归母净利润 0.54/4.11/7.20 亿元。我们采用市销率法对公司进行估值，给予公司 2024 年 4.4 倍 PS 估值，目标价 14.28 元/股，首次覆盖，给予“买入”评级。

风险提示

宏观经济下行风险；市场竞争加剧风险；政策推进不及预期。

市价 (人民币): 9.28 元

目标价 (人民币): 14.28 元



公司基本情况 (人民币)

项目	2022	2023	2024E	2025E	2026E
营业收入(百万元)	9,262	9,796	11,098	12,644	14,487
营业收入增长率	3.69%	5.77%	13.29%	13.93%	14.58%
归母净利润(百万元)	219	-967	54	411	720
归母净利润增长率	-69.03%	-541.28%	N/A	656.10%	75.13%
摊薄每股收益(元)	0.064	-0.283	0.016	0.120	0.211
每股经营性现金流净额	0.15	-0.03	0.00	0.48	0.66
ROE(归属母公司)(摊薄)	1.91%	-9.53%	0.53%	3.87%	6.35%
P/S	3.44	3.24	2.86	2.51	2.19
P/B	7.24	5.99	3.11	2.99	2.80

: 公司年报、国金证券研究所



内容目录

1. 深耕企业服务，发力组织变革.....	4
1.1 深耕企业服务领域 36 年，市场份额稳居第一.....	4
1.2 产品成熟+组织变革，有望开启下一个增长周期.....	7
1.3 收入端已现回暖趋势，利润端有望实现较高弹性.....	8
2. 国产化与数智化共振，带来中长期发展机遇.....	10
2.1 成熟产品+信创生态，能够满足用户价值化 需求.....	10
2.2 数智化转型市场空间广阔，市占率有望进一步提升.....	13
3. 赋能中资企业出海，打造全球化增长曲线.....	15
4. 盈利预测与投资建议.....	17
5. 风险提示.....	19

图表目录

图表 1： 公司早期凭借先发优势和对行业变化的敏感性，实现收入快速提升.....	4
图表 2： 目前公司处于 3.0-II 全面云转型战略阶段.....	5
图表 3： 云端部署 ERP 投入成本及运维难度较低、升级速度更快.....	6
图表 4： 用友 3.0 时代，公司产品由 ERP 向 BIP 转型.....	6
图表 5： 公司在多个细分领域市场份额保持第一.....	7
图表 6： 产品打磨成熟+组织渠道配套调整或对应营收高增阶段.....	7
图表 7： 针对不同体量客户需求，公司采用差异化组织模式.....	8
图表 8： 云服务业务收入增速有所回升.....	8
图表 9： 公司大型客户云业务收入增速回暖.....	8
图表 10： 公司云业务订单呈现回暖趋势.....	9
图表 11： 公司积极控制人员规模.....	9
图表 12： 2021-2022 年的人员增长导致毛利率下降.....	9
图表 13： 2021-2022 年的人员增长导致费用抬升.....	10
图表 14： 23 年及 24 年一季度公司归母净利润有所承压.....	10
图表 15： 政策引导信创加速落地.....	10
图表 16： 对于 ERP 等生产运营系统需进行价值化 	11
图表 17： 用友 BIP 总体服务架构.....	11
图表 18： YonGPT 提供全栈 AI 能力.....	12
图表 19： YonGPT+BIP 构建全场景智能服务.....	12
图表 20： 公司拥有完善的信创生态体系.....	12



图表 21: 用友 BIP 已服务多家国央企及行业头部公司.....	13
图表 22: 2022-2027 年我国 ERP 软件市场 CAGR 预计为 10.8%.....	14
图表 23: 2022-2027 年我国企业管理应用市场 CAGR 预计为 18.4%.....	14
图表 24: SAP、Oracle 等海外厂商在高端企业服务系统领域市场份额较高.....	14
图表 25: 2023 年 SAP 在中国市场实现营收 13.1 亿欧元.....	14
图表 26: 公司来自大型客户的收入体量有明显优势 (亿元).....	15
图表 27: 23 年中国企业对外投资显著增长.....	15
图表 28: A 股上市公司来自海外收入持续增长.....	15
图表 29: 至 2023 年高附加值行业已经成为出海主力.....	16
图表 30: 2017-2023 年公司海外业务营收 CAGR 为 19.9%.....	17
图表 31: 盈利预测核心假设.....	18
图表 32: 可比公司估值比较 (市销法).....	18



1. 深耕企业服务，发力组织变革

用友网络是全球领先的企业数智化软件与服务提供商，于2001年在A股上市。目前公司处于3.0-II战略发展阶段，目标是服务千万客户、拓展十万生态伙伴、覆盖亿级社员。

1.1 深耕企业服务领域36年，市场份额稳居第一

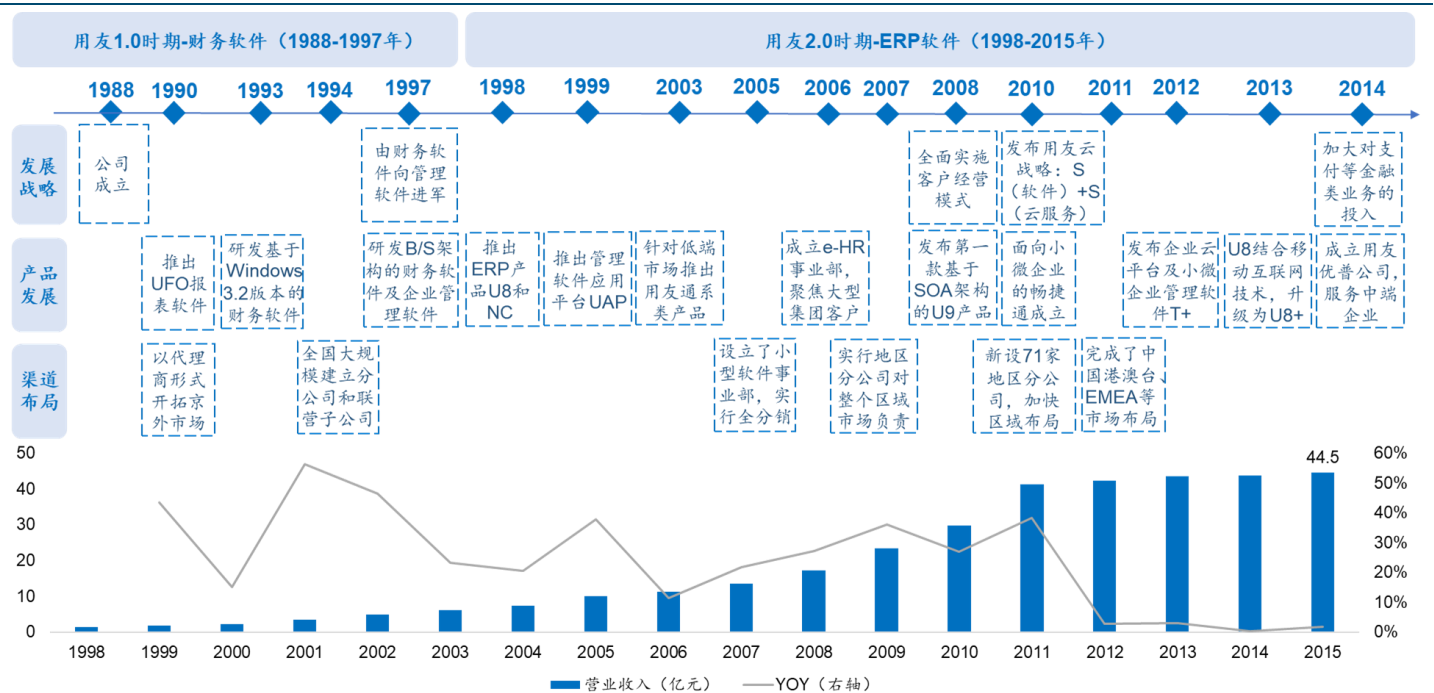
公司自1988年成立以来，经历了三个关键的发展阶段：1) 在产品维度，实现了从财务软件到ERP（企业管理软件），再到BIP（用友商业创新平台）的跨越；2) 在组织架构维度，由代理商模式，到以地区为主的模式，再到面向大型企业以行业为主的模式。凭借先发优势和对企业服务市场的深刻理解，公司目前拥有涵盖大中小型客户的丰富产品矩阵，服务大中型企业4万余家、小微企业超66万家，市场份额连续多年稳居行业第一。

■ 用友1.0时期（1988-1997年）：立足财务软件先发优势，积极拓展业务网络

20世纪80年代末期，在国内财务电算化进程加速发展的背景下，公司于1988年在北京成立，推出了基于DOS平台的会计核算软件，迅速响应了当时企业对财务自动化的需求；1990年，公司推出了被誉为“中国第一表”的UFO报表软件；公司于1997年正式发布用友Windows 95版产品。公司拥有先发优势，并能随技术变化及时调整研发方向，实现市场份额迅速提升，1997年公司营收已突破1亿元。

市场推广方面，公司于1990年开始以代理商的形式开拓北京以外的市场并组建外地业务部；1994年启动了在全国大规模建立分公司和联营子公司的工作；1997年公司对代理渠道进行整合，采用分公司取代渠道代理商，为后续的ERP软件的全面推广奠定基础。

图表1：公司早期凭借先发优势和对行业变化的敏感性，实现收入快速提升



资料来源：iFind，公司年报，公司公众号，中科百图公众号，致友科技服务公众号，ERPLABS 公众号，用友软件南阳信阳公众号，商界公众号，清华管理评论公众号，易商智能平台公众号，北大管理案例研究中心公众号，国金证券研究所

■ 用友2.0时期（1998-2015年）：乘势ERP市场兴起，产品和渠道持续扩展

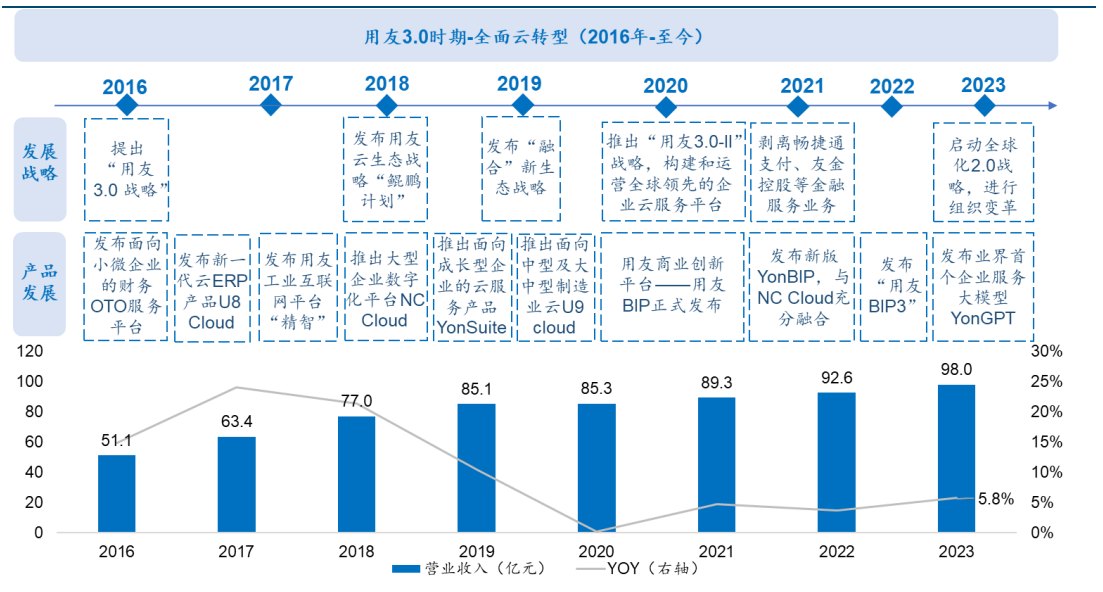
ERP是在供应链范围内，利用信息技术将企业财务、制造、销售、物流等各方面的管理工作组合成一套动态系统，为决策层及员工提供决策运行手段，改善企业业务流程以提高核心竞争力。1995年国际ERP龙头企业SAP在中国设立办事处，国内ERP市场开始兴起；1997年，中国软件行业协会的“向ERP进军”发布会标志着中国会计核算软件向管理软件转型。1998年，公司推出了企业管理软件ERP用友U8；至2002年，公司凭借本土化优势，在中国ERP市场的占有率位居第一，成功超越了国际厂商。



此阶段公司形成面向不同客户群体的丰富产品矩阵：包括面向大型企业的管理软件 NC、面向中型企业的 ERP 产品 U8、面向小微企业的 T+系列产品。公司还积极融合互联网及云计算等技术，于 1999 年推出 UAP 管理软件应用平台，可支持可视化和集成化的开发模式；2008 年公司推出全球第一款 SOA 架构的管理软件 U9，通过业务模式组件化的方式使企业管理软件开发更加灵活快速；2014 年公司在 UAP 的基础上推出企业互联网开放平台 iUAP 系列，后经多次迭代更新，iUAP 形成了“三平台+三中台”的核心架构，包括技术平台、低代码平台、连接集成平台以及业务中台、数据中台、智能中台，为公司数智化产品提供底座支撑能力。

在渠道布局方面，2007 年公司进行了组织结构优化调整，建立了“事业部/事业本部”模式的产品业务线；并改革区域业务组织，采取分公司平台化模式，地区分公司对整个区域市场负责。2008 年公司全面实施客户经营模式，从管理软件产品提供商转变为为客户的经营与管理信息化应用服务提供商，实现客户满意度提升。此外，公司还设置海外客户事业本部，在中国香港、中国澳门、中国台湾、新加坡、马来西亚、泰国、法国、加拿大、日本等地区和国家设立了营销服务机构，以拓展海外中高端业务。

图表2：目前公司处于 3.0-II 全面云转型战略阶段



：iFind，公司年报，公司公众号，国金证券研究所

▪ 用友 3.0 时期（2016 年至今）：打造新一代云服务平台 BIP，推动 ISV 生态建设

ERP 传统部署方式具有投入成本高、上线周期长、业务不灵活、基础设施运维耗时耗力等问题。而在云端进行 ERP 部署，能够有效降低企业 IT 成本、提高系统的灵活性和可拓展性，有助于企业内部各个部门和团队共享数据、实现信息的即时更新和实时协同，从而提高工作效率。对于 ERP 厂商而言，通过推动云化、平台化，ERP 系统能够从后台管理向前台业务延伸，与 HR\SCM\CRM\BI 等系统融合协同，实现用户数量和价值量的双重提升。



图表3: 云端部署 ERP 投入成本及运维难度较低、升级速度更快

	传统本地部署 (On-Premise ERP)	云部署 (Cloud ERP)
建设阶段	<ul style="list-style-type: none"> 建设机房 购买硬件、软件 系统安装, 调试 实施以合作伙伴为主 	<ul style="list-style-type: none"> 机房、硬件、软件都包含在云服务中, 按需扩展 购买后自动开通系统 云端的客户成功保障措施
运维阶段	<ul style="list-style-type: none"> 机房维护、硬件维护 数据备份和灾备管理 定期查询更新知识库 测试和安装建议的更新 服务水平管理 	<ul style="list-style-type: none"> 机房、硬件运维和软件运维都包含在云服务中 云端专家定期自动进行系统更新, 无需客户参与 云端支持团队确保系统服务水平
升级阶段	<ul style="list-style-type: none"> 版本更新慢, 通常1-2年 管理非标客户化的兼容性 测试验证计划中的升级 正式系统升级服务 	<ul style="list-style-type: none"> 每年2-3个新版本 应用架构确保升级的可行 客户制定升级时间点, 云端专家负责系统升级

: 鼎捷软件公众号, 国金证券研究所

公司在 2016 年提出用友 3.0 战略, 开始向全面云服务转型。2017 至 2019 年, 公司对云平台、领域云、行业云进行了全面的梳理和整合, 推出了一系列云服务产品: 面向大型企业推出数字化平台 NC Cloud, 面向中型及大中型企业推出企业云 U8 cloud、U9 cloud 及 YonSuite, 面向小微企业推出 T+cloud 等产品。

2020 年公司正式发布了自主可控的用友商业创新平台 YonBIP, 标志着用友 3.0 战略进入第二阶段, 即云服务从产品服务模式升级为平台服务模式。YonBIP 面向企业与公共组织提供财务、人力、协同、营销、采购、供应链、制造、金融、平台服务等多领域、跨行业的企业云服务。2023 年 8 月, 公司发布用友 BIP 3 最新版本, 覆盖 10 大企业应用领域, 沉淀了近 100 个细分行业的领先企业业务与管理实践。此外, BIP 3 融合业界首个企业服务大模型 YonGPT, 支持企业智能化的业务运营、自然化的人机交互、智慧化的知识生成、语义化的应用生成。23 年全年 YonBIP 实现签约金额 36.1 亿元, 核心产品续费率达 92.9%。

图表4: 用友 3.0 时代, 公司产品由 ERP 向 BIP 转型

目标客户	BIP—商业创新平台				云 ERP			
	云产品	技术架构	部署模式	收费模式	产品	技术架构	部署模式	收费模式
大型企业	YouBIP 用友商业创新平台	云原生	私有云 公有云	许可模式 订阅模式	NCCloud	云原生	公有云 私有云	订阅模式 (公有云) 许可模式 (私有云)
中型企业	YonSuite 成长型企业云服务	云原生	公有云	订阅模式				
小型企业	好会计、好生意、 易代账	云原生	公有云	订阅模式	T+Cloud	SOA架构	公有云 私有云	订阅模式

: iFind, 公司年报, 国金证券研究所

在渠道布局方面, 公司更加注重云生态建设。公司于 2018 年发布“鲲鹏计划”, 旨在聚合更多的行业、渠道、开发生态伙伴。公司具备成熟的平台技术与覆盖全国的销售网络, 而 ISV 伙伴在千行百业里面面向最终客户, 拥有细分领域的解决方案能力, 双方合作能够实现优势互补并触达更广阔的市场空间。目前, 公司的开发者中心提供低代码开发平台 YonBuilder、连接集成平台 YonLinker、生态定制平台 YonMaker 等产品, 截至 2024 年一季度, 已合作 4,000 多家增值经销伙伴、3,567 家 ISV 伙伴、708 家专业服务伙伴、115 万注册开发者, 1 万家云市场应用与服务伙伴, 并与 4,818 所院校合作数智化教学教育。公司计划 2024-2026 年建设规模化、全球化生态, 2027-2030 年建成包含 10 万伙伴的卓越生态。

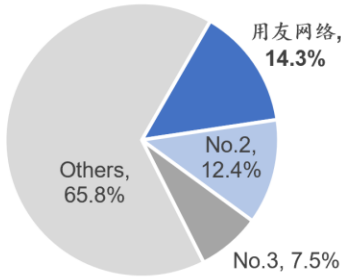
凭借丰富成熟的产品矩阵以及规模化渠道布局, 公司在企业服务领域的多个细分市场份额保持第一。据 IDC、赛迪数据显示, 公司持续领跑中国企业云服务市场, 2023 年在中国 aPaaS 市场、中国 SaaS 市场、中国企业应用 SaaS 市场、中国超大型及大型企业应用



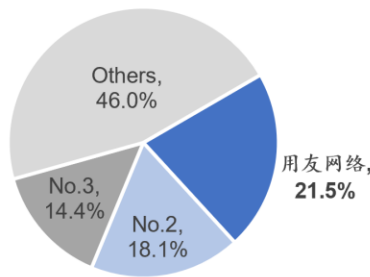
SaaS 市场、中国 ERP 云市场、中国财务云市场、中国人力 (HRM) 云市场占有率均为第一。

图表5: 公司在多个细分领域市场份额保持第一

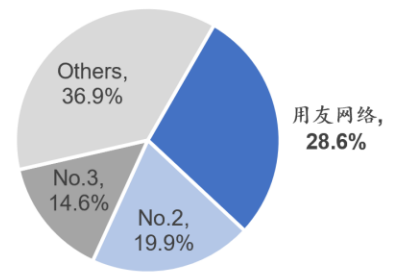
中国企业级应用软件市场



中国ERP软件市场



中国ERP云市场

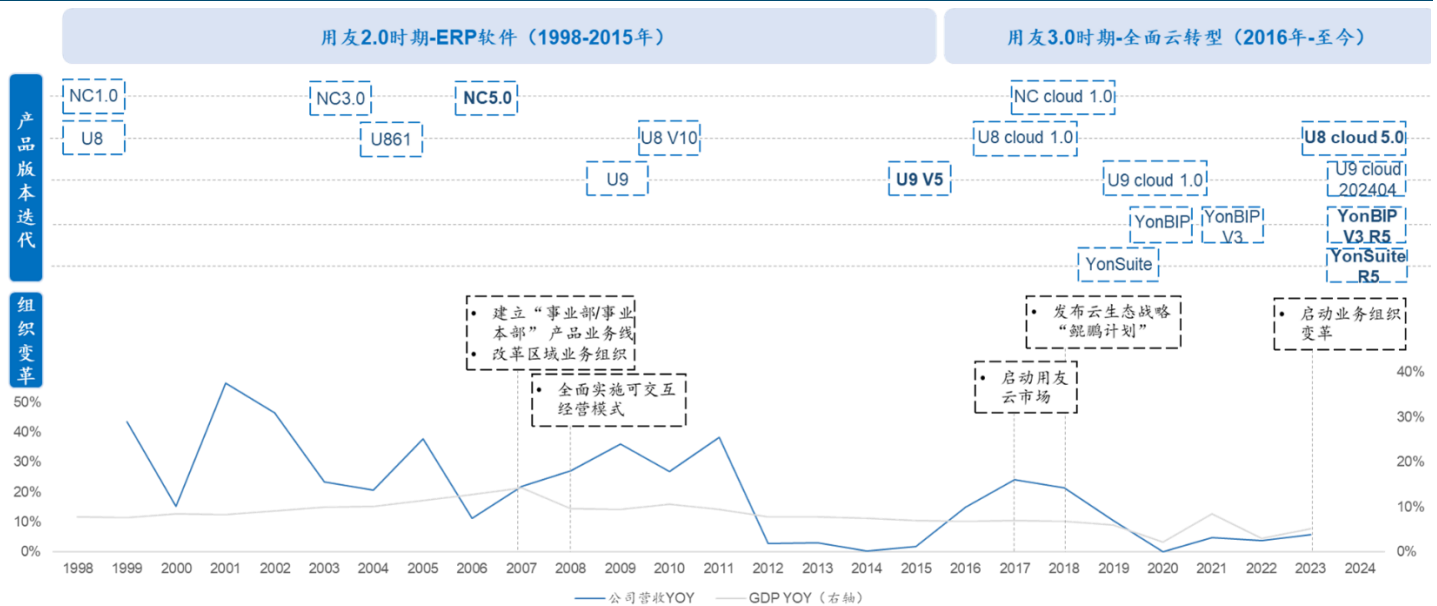


: 公司公众号, 赛迪顾问, 国金证券研究所

1.2 产品成熟+组织变革, 有望开启下一个增长周期

回溯公司发展历程, 我们可以发现, 公司在 ERP 产品矩阵基本形成后, 共经历 2006-2011、2015-2019 两轮高增速时期, 其共同特点在于产品打磨趋于成熟、组织渠道进行相应调整。从产品维度来看, 公司软件及云服务产品在首次推出后会进行多次迭代, 一般而言, 3.0 版本产品已完成市场验证, 5.0 版本的产品功能完全成熟, 能够为营收增长提供有力支撑。比如: 2006 年公司推出面向大型企业的 NC 5.0 版本; 2015 年公司推出 U9 5.0 版本, 2017-2018 年在原有 NC\U8 成熟产品的基础上推出 cloud 版本, 都推动公司营收快速增长。此外, 产品的代际更新也需要组织、渠道进行配合调整。

图表6: 产品打磨成熟+组织渠道配套调整或对应营收高增阶段



: iFind, 公司年报, 公司公众号, 国金证券研究所

目前公司正处于新一代 BIP 产品打磨完成、业务组织变革全面启动的关键时间节点, 或将开启下一个增长周期。

- **产品成熟:** 2024 年初公司发布 BIP 3 R5 版本, 在底座平台能力和领域应用服务上进一步增强, 优化更新了配置迁移、重置清理、数据对象迁移、环境迁移等工具, 有效增强产品交付能力。用友 BIP 自发布以来, 已累计签约一级央企 38 家。此外, 面向中型企业的 U8 cloud\YonSuite 等产品也已于 24 年推出 5.0 版本, 公司核心产品均已处于成熟阶段。
- **组织变革:** 对于组织规模巨大、业务场景复杂的头部大企业而言, 无论是前端业务系统, 还是偏中后台的职能管理系统, 进行数智化转型所需要的能力更加专业化, 并且具有非常强的行业属性。公司在帮助大企业数智化转型的过程中, 积累丰富的行业



和产品经验，在面对中小客户时可借助区域营销网络触达更多市场。

2023 年公司启动了业务组织模式的升级，将大型企业客户业务由地区为主的组织模式升级为行业为主的组织模式。具体而言，公司组建国资监管与投资、离散制造、消费品、流程制造、装备制造、钢铁冶金、工业化工与造纸、医药、建筑、交通与物流等多个行业客户与解决方案事业部，提供财务、供应链、人力资源、项目、资产等行业深化应用系统与服务，帮助企业实现业务协同、业财业管融合的运营与管理创新。中型企业客户业务继续按照区域但全国统一、垂直组织开展。

图表7: 针对不同体量客户需求, 公司采用差异化组织模式



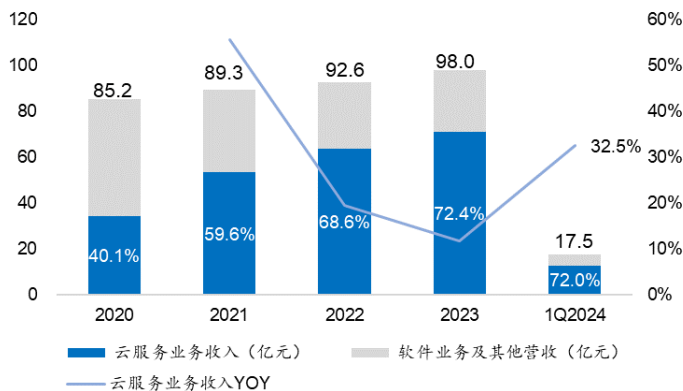
: 公司公众号, 国金证券研究所

1.3 收入端已现回暖趋势, 利润端有望实现较高弹性

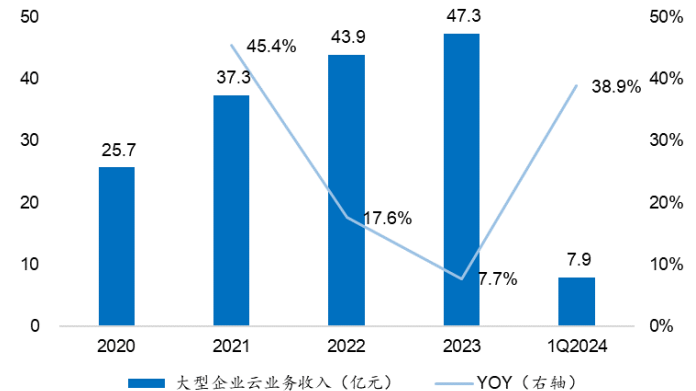
公司云服务业务营收及合同签约金额已经呈现回暖态势, 组织变革及产品成熟驱动增长的逻辑正在逐步验证。

- 收入方面, 公司自 2021 年起主动收缩软件业务, 加快推进云服务转型战略, 云服务业务占营收比重呈现提升趋势。2023 年云服务业务实现营收 70.9 亿元, 同比增长 11.6%, 占总营收的 72.4%, 较上年提升 3.8pct。分客户结构来看, 2023 年大型企业贡献公司云服务收入的 66.7%, 其业务变化对公司整体营收影响较大。组织变革带来的收入影响逐步显现, 23 年下半年来自大型企业客户的收入同比增长 12.4%, 不含子公司经营的大型企业客户业务的合同签约金额下半年同比增长超 30%。2024 年一季度云业务实现营收 12.6 亿元, 同比增长 32.5%。其中, 大型企业云服务业务实现收入 7.9 亿元, 同比高增 38.9%。

图表8: 云服务业务收入增速有所回升



图表9: 公司大型客户云业务收入增速回暖



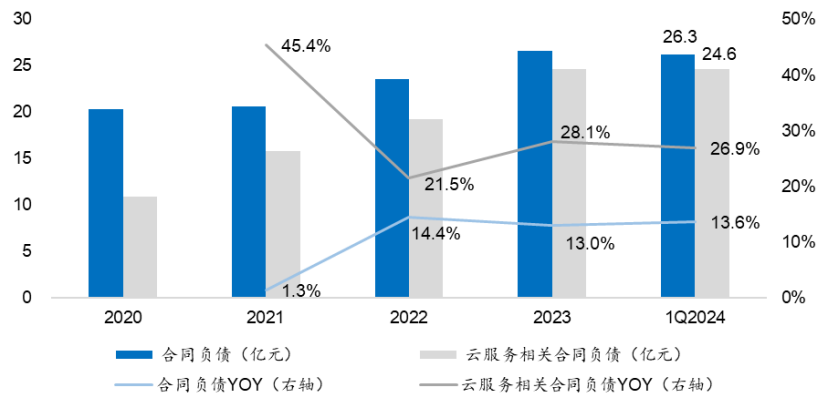
: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

- 公司在手订单充足, 可支撑持续增长。2023 年公司云服务业务合同签约金额同比增长 17.6%, 千万级以上项目签约金额同比增长 71.1%。其中, 云业务相关合同负债为 24.6 亿元, 较 2022 年年末增长 28.0%, 订阅相关合同负债为 18.3 亿元, 较 2022 年年末增长 38.8%; 2024 年一季度, 云业务相关合同负债为 24.6 亿元, 较去年第一季度末增长 26.9%, 订阅相关合同负债为 18.2 亿元, 较去年第一季度末增长 32.4%, 占总合同负债比例达 65.6%, 公司的收入结构质量得到了进一步提升。



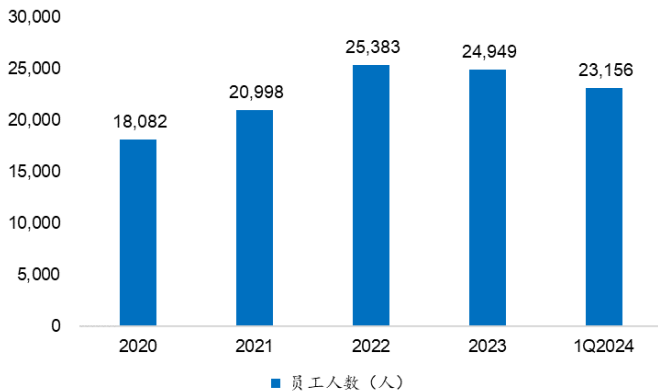
图表10: 公司云业务订单呈现回暖趋势



: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

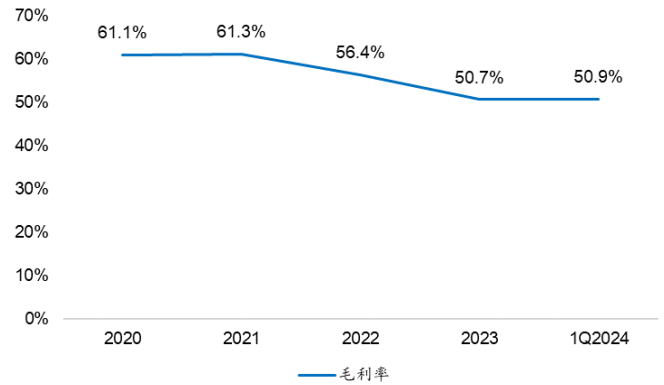
新一代产品打磨成熟后, 公司在人员端投入将趋于保守, 成本费用预计将得到较好控制。2021年和2022年, 为抢占企业数智化、信创国产化、全球化战略机遇, 公司加大战略投入, 员工规模净增加7,301人。随BIP 3等新一代产品打磨完成, 2023年起公司开始控制人员增长, 2023年年末共有员工24,949人, 同比下降1.7%, 但由于年平均人数较2022年增加了1,896人, 导致成本费用同比有所抬升。

图表11: 公司积极控制人员规模



: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

图表12: 2021-2022年的人员增长导致毛利率下降



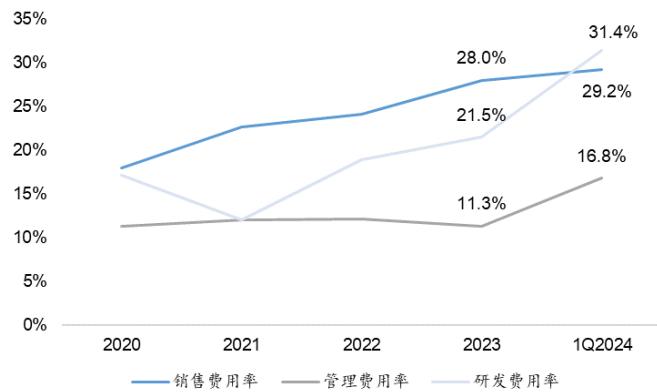
: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

截至2024年一季度末, 公司员工人数较23年末进一步下降7.2%至23,156人, 带动毛利率较上年同期同比提升6.3pct至50.9%, 销售费用率、研发费用率分别同比下降2.0pct、1.9pct, 管理费用率与上年同期基本持平, 为16.8%。

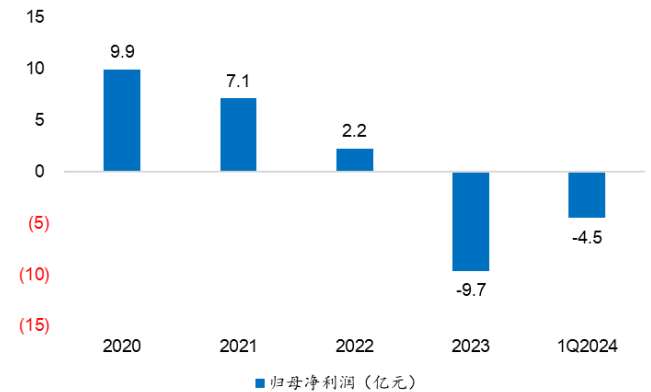
由于人员增长、大模型及新产品等投入增加, 公司2023及2024年一季度利润端有所承压, 归母净利润分别亏损9.67亿元、4.53亿元, 预计随员工人数进一步收缩, 叠加收入端回暖, 预计全年有望实现扭亏为盈。



图表 13: 2021-2022 年的人员增长导致费用抬升



图表 14: 23 年及 24 年一季度公司归母净利润有所承压



: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

: iFind, 公司年报及一季报, 国金证券研究所

2. 国产化与数智化共振, 带来中长期发展机遇

2.1 成熟产品+信创生态, 能够满足用户价值化需求

随着外部环境的不断变化, 自主可控技术的重要性日益凸显。目前国家已发布多项政策明确信创时间节点: 2022 年 9 月, 国资委 79 号文明确要求所有中央企业自 2023 年 1 月起, 每季度末向国资委报送信创系统替换进度; 最终要求 2027 年底前, 实现所有中央企业的信息化系统安可信创替代。2023 年 2 月, 中共中央和国务院发布了《数字中国建设整体布局规划》, 其中强调了加强数字技术创新体系和数字安全屏障建设的重要性。2023 年 4 月中下旬, 国资委下属的中资信息技术应用创新促进中心有限公司正式投入运营, 旨在进一步保障以央国企为代表的行业信创顺利开展。

图表 15: 政策引导信创加速落地

发布时间	政策名称	重点内容
2019年7月	《加强工业互联网安全工作的指导意见》	到2020年底, 工业互联网安全保障体系初步建立
2020年3月	《关于推进国家技术创新中心建设的总体方案(暂行)》	到2025年, 布局建设若干国家技术创新中心, 突破制约我国产业安全的关键技术瓶颈
2020年5月	《关于新时代加快完善社会主义市场经济体制的意见》	加强国家创新体系建设, 编制新一轮国家中长期科技发展规划, 强化国家战略科技力量
2020年8月	《关于新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展若干政策的通知》	鼓励集成电路产业和软件产业发展, 大力培育集成电路领域和软件领域企业
2021年12月	《“十四五”大数据产业发展规划》	到2025年底, 大数据产业测算规模突破3万亿元的增长目标, 以及数据要素价值体系现代化大数据产业、强制类业体系建设等方面的新目标
2022年1月	《“十四五”数字经济发展规划》	规划指出, 要加快推动数字产业化, 增强关键技术创新能力, 提升核心产业竞争力
2022年3月	《“十四五”国家信息化规划》	规划指出, 以开源生态构建为重点, 打造高水平产业生态, 以软件价值提升为抓手, 推动数字产业能级跃升; 以科技创新为核心, 推动网信企业发展壮大
2022年6月	《关于加强数字政府建设的指导意见》	提高自主可控水平。加强自主创新, 加快数字政府建设领域关键核心技术攻关, 强化安全可靠技术和产品支持类应用, 切实提高自主可控水平
2022年9月	国资委79号文件	要求到2027年央企国企100%完成信创替代, 替换范围涵盖芯片、基础软件、操作系统、中间件等领域
2023年4月	《深入推进IPv6规模部署和应用2023年工作》	明确了2023年工作目标: 到2023年末, IPv6活跃用户数达到7.5亿, 物联网IPv6连接数达到3亿, 固定网络IPv6流量占比达到15%, 移动网络IPv6流量占比达到55%
2023年8月	《关于印发制造业技术创新体系建设和应用实施意见的通知》	加速国产化2027年建成制造业技术创新体系和实施意见

: 中国政府网, 国家互联网信息办公室官网, e 签宝官网, 国金证券研究所

企业内部不同系统进行替换的难度有所差异, 由管理协同系统到生产运营系统, 其个性化需求依次提高, 进行替代和迁移的复杂度也逐步提升。由于 ERP 等系统与企业生产运营核心流程紧密相关, 其信创改造不是单纯地进行国内软件替换, 而需要进一步考虑技术架构升级、智能化应用搭建、与基础设施进行连接协同等问题, 进而实现真正的价值化。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/676005132242010154>