

生存机会和空间正受挤压 国产软件替代遭遇业绩泼冷水

□本报记者 王荣

系列叫好政策之下，国产软件上市公司却普遍经营不达预期，专业提供IT金融服务的长亮科技率先披露的中报业绩预告显示，今年上半年公司业绩下滑，甚至可能亏损。“独立的软件公司生存机会和空间正在受到压缩。”拓尔思总经理施水才毫不避讳地指出当前国产软件业面临的困局。

中国证券报记者了解到，互联网化已经是大势所趋，用户的需求在变化，国产应用软件延续了近30年的商业模式正经受考验；而且，阿里、腾讯、百度等互联网巨头纷纷开出3-4倍薪水挖角，靠“人”安身立命的软件公司不得不承受越来越高的人力成本压力。

生存空间被挤占

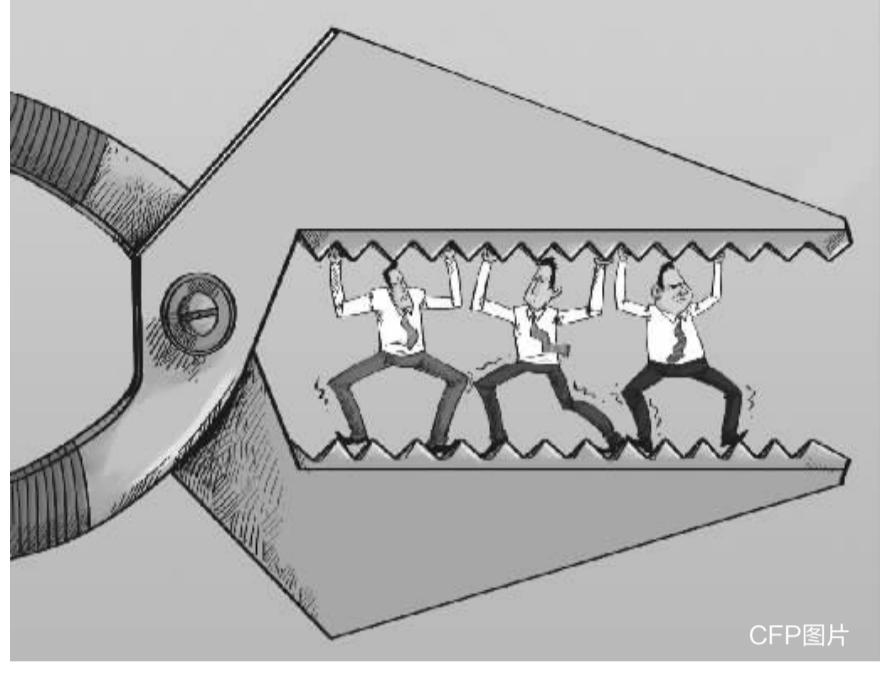
出于信息安全的考虑，国产软件产业发展获得系列政策扶持，相关单位加大了国产软件的采购力度。二级市场上，相关国产应用软件公司股价也是“涨”声一片。据Wind数据统计，截至7月2日，今年以来软件开发板块的总市值加权平均涨幅达23.67%，而期间上证综指微跌。这反映出市场对国产软件替代的预期强弱。

但是，与二级市场的热火朝天形成反差的是上市公司的业绩。截至7月2日，A股34家软件公司中有13家预披露了上半年业绩，结果很是差强人意，特别是其中有7家公司预计上半年可能出现亏损。

例如：卫士通预计，上半年净利润约-300万元至0万元；启明星辰预计，上半年净利润约-4500万元至-3500万元；久其软件预计，上半年净利润约-1000万元至0万元。要知道，这些公司均是二级市场上信息安全、国产软件替代的热门公司。

事实上，在高速发展了20年后，中国软件行业近年来遇到了前所未有的挑战：增长乏力、利润下滑。统计显示，软件行业的毛利润自2011年的73.5%下降至2013年的65.65%。“独立的软件公司生存机会和空间正在受到压缩。”拓尔思总经理施水才曾如此概括当前软件行业的情况。

施水才指出，互联网的发展使得用户体验追求非常高，以前B2B企业级软件主要解决功能，只要满足用户的决策需要即可，但如今用户提出了更高需要，要求软



CFP图片

件公司在人机交互、操作逻辑、界面美观等方面做出整体设计。“现在越来越变成业务驱动。”他介绍说，去年年底公司参与的两个投标均失败了，虽然对方技术部门给打的分是第一，但是对方业务部门并不认可。

市场环境的变化还不仅如此，平台型互联网巨头阿里、腾讯、百度的崛起，使得软件公司面临着越来越残酷的人才争夺。而对于软件公司而言，其核心资产便是人才。

施水才坦言，以前软件公司还可以找到一些好的人才，但如今大学毕业生对软件公司很不感兴趣，主要是因为互联网公司的薪酬水平是软件公司的3-4倍。与此同时，与互联网公司相比，软件公司的人均产出利润太低了。

当前中国软件行业从业人员已经达到470万人，过去5年复合增长率25%。在互联网公司争夺人才的刺激下，软件公司的人力成本节节攀升。Wind统计显示，软件开发板块公司最近三年职工薪酬水平增长迅速，2011年增长了39.78%，2012年增长了31.19%，2013年增速降至14.18%。

商业模式遭受挑战

“软件行业要发展，不是去靠政府的施舍。”致远软件董事长兼总裁徐石认为，国产软件替代大潮已经来临，但外部

环境也已经变化，软件企业要走出困境，关键是要改变固有的商业模式。

徐石介绍，国产应用软件的商业模式已经延续了近30年，也就是国外工业革命过后产生的管理软件及其销售服务模式，30年的商业模式还执著去走。“我们有没有对经营思维进行反思？是不是付诸行动去变革？这应该是国内应用软件公司面临的最大挑战。”

广联达董事长刁志中介绍，在国内软件企业的主要商业模式中，阿里巴巴、百度、腾讯代表的是平台型，其特点是打造平台，开发各种应用，净利润率高；广联达代表的是产品类型，其生产标准化产品，收入增加主要靠渠道扩张，净利润普遍只有平台型公司的一半。

目前，更多的软件公司如用友软件、金蝶软件等则是提供解决方案，除了提供成熟的软件，后期还需要向用户提供软件二次开发服务。但是，由于国内客户对服务接受程度较低，所以“价也压得比较低，但是专业服务和人员工资并不低。”刁志中介绍，这一模式的净利润水平更低。

“我们现在也想向平台型公司转。”刁志中表示，广联达也在向互联网转型升级。

广发证券分析师指出，广联达推出旺材电商平台，标志着公司向互联网公司转型的战略已经启动。由于目前建筑

建材行业尚未出现成型的大规模第三方电商平台，而建筑建材行业2013年总规模已经超4万亿元，在电子商务取代传统线下交易的大浪潮下，广联达的旺材电商平台或存在机会。

转型互联网平台商，是众多软件公司的共识。但分析人士指出，软件企业针对的企业用户与互联网公司面向的个人用户不同，而且，国内尚没有形成具有相对垄断地位的软件龙头企业，因而很难真正形成有实力的平台型软件商。

机遇面前需要技术突破

棱镜门事件或许成为国产软件的机遇。国内一软件厂商负责人表示，由于涉及信息安全，越来越多的用户对国产软件的认知开始有所改观，今年下半年相关企业经营业绩或陆续出现好转。

徐石认为，与国外管理软件SPA、IBM相比，国内的软件厂商缺乏各个行业丰富的经验，单独的软件厂商很难与其竞争。神州软件总裁杨海成也认为，行业需要改变过去价格战的情况，“软件要形成联盟，形成产业链，要联合起来协同作战。”

业内人士指出，软件类上市公司，可以借助资本市场平台，通过兼并收购快速实现技术、经验的积累，从而延伸产品和服务，把握机会稳固或提升市场份额。

Wind统计数据显示，2013年，信息技术行业完成和已公布但未完成的并购交易案例数目多于前两年；交易金额达到2584亿元，远高于前两年的交易金额。与其他行业相比，今年上半年，信息技术行业公布的并购交易案例数量及并购交易金额也明显领先。

据介绍，虽然国内厂商在EPR、OA、CRM、HR等管理软件市场占有率已经超过国外企业，但是在企业集团财务管控软件整体解决方案方面，SAP、Oracle等企业仍然占据较大的份额。

业内人士指出，应用软件作为产业链的下游，要实现信息系统的全国化，需要上游服务器、操作系统、基础软件、中间件等均实现国产化。目前，服务器方面，浪潮信息已经在银行、能源等领域实现国产化小部分替代，但受技术水平限制，在中高端领域短期还难以实现替代；操作系统、基础软件、中间件、数据库等方面，长期由国外软件企业垄断，国内厂家在技术上还需要继续完善。

“新三板”动态

出资300万在沪设子公司

远大股份拟做消毒净化设备

远大股份(430511)7月3日发布公告，公司拟设立全资子公司(公司名称以工商局核准名称为准)，注册地为上海市浦东新区张江高科技园区，注册资本为人民币300万元整。该全资子公司将从事消毒净化设备的研发、销售新领域业务。出资方式为现金出资，资金来源为公司募集资金及自有资金。

公司表示，设立子公司的主要目的是为了开拓新市场，扩大生产规模，增加营业收入，增强综合竞争力，从而规避企业经营风险。公司将关注子公司的运营情况，严格控制相关风险。公司预计本次投资将扩大公司生产经营规模，增加销售收入和利润。因投资额度较小，不会对公司现金流产生影响。从长期来看，对公司发展具有积极意义。本次对外投资事项已经董事会审核通过，无须提交股东大会审议。(张玉洁)

*ST大化B中期预亏2480万

*ST大化B(900951)7月4日公告，经财务部门初步测算，预计2014年半年度经营业绩将出现亏损，实现归属于上市公司股东的净利润为-2480万元左右。上年同期归属于上市公司股东的净利润为-5211.98万元。

公司称，本期业绩亏损的主要原因是：2014年上半年公司生产实现了稳定、高效、低耗运行，主导产品纯碱产量较上年增加35%，主导产品氯化铵产量较上年增加37%，但主导产品纯碱市场价格持续低迷，主导产品氯化铵市场价格继续大幅下滑，导致2014年上半年业绩发生亏损。(姚轩杰)

电广传媒所投21家企业完成预披露

电广传媒7月3日晚公告，截至2014年6月30日，在中国证监会网站预披露的拟上市公司中，公司控股子公司深圳市达晨创业投资有限公司旗下管理的基金所投资的企业占21家，而且已全部完成预披露工作。

这21家企业分别为：广东正业科技股份有限公司、山东丰元化学股份有限公司、广州博济医药生物技术股份有限公司、天津利安隆新材料股份有限公司、广州鹏辉能源科技股份有限公司、多喜爱家纺股份有限公司、星光农机股份有限公司、青岛国恩科技股份有限公司、山东莱芜金雷风电科技股份有限公司、四川迅游网络科技有限公司、广州航新航空科技股份有限公司、浙江华友钴业股份有限公司、四川天味食品集团股份有限公司、中国电影股份有限公司、北京龙软科技股份有限公司、上海鸿辉光通科技股份有限公司、北京瑞友科技股份有限公司、深圳市赢合科技股份有限公司、厦门吉比特网络技术有限公司、海南钧达汽车饰件股份有限公司。(张玉洁)

广汇能源优先股发行申请获受理

7月3日晚，广汇能源公告称，公司收到中国证监会行政许可申请受理通知书，证监会就公司非公开发行优先股事项做出批复：申请材料齐全，符合法定形式，决定对该行政许可申请予以受理。

广汇能源是沪深两市首家推出非公开发行优先股预案的上市公司。今年4月，广汇能源披露优先股预案，拟向不超过200名合格投资者发行不超过5000万股优先股，募集资金总额不超过50亿元，其中15亿元用于红淖铁路项目，剩余部分用于补充流动资金。(刘兴龙)

合同纠纷一审败诉

*ST钢构保壳前景蒙阴影

连续两年亏损的*ST钢构已经踩在了退市悬崖的边缘，2014年能否盈利甚为关键。然而，7月4日，*ST钢构公告称，公司在一桩涉案金额37,791,012.63元人民币的合同纠纷中一审败诉。这让其保壳前景蒙上了一层阴影。

据公告，2014年6月24日，一审法院作出判决：被告上海迎舟和*ST钢构共同支付原告上海潮润货款32,296,444.49元，被告上海迎舟支付原告上海潮润截至2013年4月30日的违约金5,494,568.14元，*ST钢构对其中的2,870,323.56元承担共同支付责任。

*ST钢构表示，对于法院的判决，公司正积极准备相关证据材料，提起上诉。鉴于无法确定二审最终的判决结果，上述诉讼案件的进展情况对*ST钢构本期利润或期后利润的影响金额尚无法准确判断。(刘兴龙)

东北制药遭方大集团减持

东北制药7月3日晚公告称，7月2日公司接到辽宁方大集团实业有限公司书面通知，其于2014年6月9日起至2014年7月2日止，通过深交所集中竞价交易系统，累计减持公司股份16,690,499股，占公司股本总数的5%。

公告显示，方大集团在6月9日-7月2日期间内，主要分四次累计减持东北制药16,690,499股。成交均价在9.016元-9.247元之间。本次减持后方大集团还持有东北制药16,690,499股，占公司股本总数的5%。全部为无禁售条件股份。

公司表示，方大集团本次权益变动的目的系基于自身经营发展的需要。除本次权益变动外，方大集团在未来12个月内存在继续减持东北制药股份的可能性。

另外，针对有关媒体刊发的相关报道，方大集团同日发布澄清公告称，公司董秘田小龙近日未接受任何记者采访，亦未在任何场合发表相关报道中援引言论。(张玉洁)

携手福建联通

鸿博股份拓展彩票无纸化业务

鸿博股份7月4日公告，公司近日收到子公司鸿博(福建)数据网络科技有限公司(以下简称“鸿博数网”)与中国联合网络通信有限公司福建省分公司(以下简称“福建联通”)签署的《业务合作协议》。鸿博数网拟与福建联通在彩票及彩票无纸化销售等领域及其关联的系统集成方面进行合作。

根据协议，双方将就客户资源共享、产品及解决方案捆绑、联合营销等方面开展合作。采用双方产品捆绑、联合营销等模式，在双方现有客户群体中推广双方自有或代理的产品。双方服务和销售团队将拓展销售渠道，共同开发新的客户资源。

根据约定，福建联通作为彩票及彩票无纸化销售业务合作项目的联合运营方，负责整合自身营销推广渠道等资源，推动双方合作项目的顺利开展。此外，福建联通还将负责合作过程中所涉及的自身通信和其他相关系统维护工作，确保双方合作的顺利开展。鸿博数网作为福建联通代理商，为福建联通销售固话、宽带等产品，福建联通按照代理政策给予鸿博数网佣金。鸿博数网还将向福建联通提供技术支持，并负责合作过程中所涉及的自身系统的维护工作，确保双方合作的顺利开展。

公司称，鸿博数网在电子彩票产品设计、彩票系统开发和运营服务及相关信息资讯服务方面有丰富的经验，是公司彩票无纸化业务的主要实施主体之一。福建联通拥有先进的通讯网络、云计算服务平台、综合IT服务能力和社会资源。通过本次合作，有利于整合双方优势资源，进一步拓展彩票无纸化投注客户市场，提升公司彩票运营信息化服务水平。(李香才)

上海居民天然气价格六年来拟首上调 本地燃气商将受益

□本报记者 汪珺

继2008年后，时隔6年，上海市拟再次调整居民天然气价格。上海市发改委7月3日公告，拟将居民管道燃气每立方米上调0.52元，即从现行每立方米2.50元调整为3.02元，调整幅度约20.80%。阶梯气价将同步实施。上海市发改委(物价局)将于7月18日就本次调价举行听证会。

民用天然气价格与阶梯气价或以直接提价的方式进行上调，无疑会使相关城市燃气企业盈利预期有所提升。业内人士认为，若此次上海居民天然气价格调整落实，A股上市公司中，大众公用和申能股份作为上海本地燃气运营企业，将优先受益。

价格拟上浮20%

根据公告，若居民管道燃气从现行每

立方米2.50元调整为3.02元，按照本市80%天然气居民用户月平均用气量不超过约24立方米测算，每户每月增加支出不超过约12.5元。

居民人工煤气价格也将上调。根据公告，拟每立方米上调0.06元，即从现行每立方米1.25元提高到1.31元，调整幅度为4.80%。按照上海市人工煤气居民用户月平均用气量38立方米测算，每户每月增加支出约2元左右。

上海市发改委介绍，受气源结构和气价变化影响，目前上海市居民天然气综合门站价相比上一轮调价时对应的门站价格涨幅已达37%。同时，人工煤气制气原材料成本的涨幅也已超过8%，因此决定调整气价。

阶梯气价也将同步实施，上海市发改委拟了两个方案，拟结合听证会及其他形

本地燃气商将受益

居民管道燃气价格以及居民人工煤气价格的上调无疑将利好上海本地燃气供应商。

大众公用是上海乃至华东地区最重要的燃气供应商之一，控股公司上海大众燃气有限公司是一家集燃气输配、销售和服务于一体的城市燃气运营企业。业内人士认为，若此次上海居民天然气调价落实，大众公用将成为最大受益者。

申能股份是国内最大的集制气、销售、调度、管网为一体的城市燃气运营企业，在上海具有垄断性经营优势。公司与中石化、中海油成立的上海石油天然气公司是上海唯一的天然气气源供应商，申能股份占股40%，为第一大股东。此次上海居民天然气价格调整，申能股份也将从中受益。

“公司下一步是要获取医疗资源。”王伟认为，互联网医院需要实体医疗资源做支撑。目前39健康网的盈利模式主要是在线广告和增值服务，未来发展重点是个人健康管理。他表示，健康咨询服务很难收费，但一旦有医疗资源支撑，个人付费模式就能形成。

医疗资源往往掌握在政府手中，对此，王伟认为，这正是朗玛信息的优势所在，公司目前是贵州政府重点支持的公司，未来朗玛信息将整合贵州当地的医疗资源，开展医疗健康大数据产业的新技术应用实践。

按照朗玛信息的设想，将通过3-5年的时间，建设资源承载平台、人才聚集平台、流程实践平台、服务创新平台四大平台。

朗玛信息欲打造网络医院

下一步重点获取医疗资源

方面，39健康网每百万人中访问人数(三月平均)为4290人，比第二位“寻医问药”的3048人高出40.75%。

根据国务院关于促进健康服务业发展的若干意见，2020年，健康服务业的市场规模达8万亿元以上。兴业证券分析师指出，健康服务产业处在被互联网和移动互联网改造初期，朗玛信息通过收购39健康网，正式进军在线医疗健康服务行业，未来面临广阔的发展空间。

王伟介绍，用户、数据以及医疗服务是健康医疗中至关重要的三大因素，收购39健康网只是朗玛信息布局这一领域的开始。

为了补强大数据领域，7月3日，朗玛信息将与电子科技大学开展为期三年的联合研发合作，主要致力于医疗健

拟获取医疗资源

王伟介绍，朗玛信息布局医疗健康产业的目标是推动国内外高端医疗资源往互联网集中，打造网络示范医院，成为网络诊疗、远程医疗、远程健康监护、医疗专家多种职能的新型医疗模式。

本报记者 王荣

7月3日，朗玛信息股票再次涨停。这是公司宣布收购39健康网之后，连续第5个交易日涨停。“还将继续获取医疗资源。”朗玛信息董事长王伟3日就收购事宜对中国证券报记者表示，将推动医疗资源向互联网集中，打造网络示范医院，而网络医院的核心是医疗资源。

布局在线医疗健康领域

6月27日，朗玛信息宣布拟以发行股

份及支付现金方式购买启生信息100%股

权，交易价格为6.5亿元。自此公司股票价

格开始持续上升。

启生信息持有39健康网的全部股权。

根据资讯机构Alxa的数据，独立访客数