

商业智能行业研究报告

部门：投资银行总部

作者：蔡晓菲

一、商业智能行业简介

商业智能是指从数据中发现有价值的规律、模式，将数据转换为知识，支持企业的决策、营销、服务的一系列软件、技术、方法的集合。简单的说，商业智能是指对生产、经营、市场等商业信息和数据进行搜集、挖掘、管理和分析处理的过程，是企业决策者进行分析决策的软件工具，目的是使企业的各级决策者获得知识和洞察力，帮助他们做出对企业更有利的决策。

二、商业智能行业市场前景

商业智能行业，是指对海量商业信息进行智能搜集、管理和分析的产业。据权威 IT 信息和顾问咨询公司 Gartner 测算，全球商业智能软件市场的规模在 2016 年将达到 1,000 亿人民币（170 亿美元）以上，而这还未包括硬件、应用等领域。国内商业智能市场的规模预计在“十二五末”将达到 220 亿元，增长空间广阔。

几大软件巨头，占据了国际 BI 市场的绝大部分市场，尤其是伴随近年软件行业的并购（SAP 斥资 68 亿美元收购 BusinessObjects，IBM 以 50 亿美元现金收购 Cognos，Oracle 以 33 亿美元收购 Hyperion，微软收购私营软件公司 ProClarity），IBM、Oracle、SAP 与微软成为全球商业智能领域四大巨头，占据了全球 BI 市场已经达到了 2/3 的份额，而作为第二梯队的 BI 专业厂商，SAS、QlikTech、InformationBuilders、Microstrategy、Tableau、Pentaho 等在细分领域各有优势。

针对国内市场，国外软件企业除 SAP 等软件巨头为国内大型企业提供各类 BI 解决方案以外，Tableau 等公司也对中小型企业提供了相对经济的 BI 产品，占有一定的市场。相对而言，国内软件企业，从技术层面较国外大型软件企业竞争力稍弱，但其提供的相关产品是针对国内企业需求设计的，更符合国内企业需求，在国内 BI 市场上已经占据了较为重要的地位，伴随政府对国内软件行业的支持及信息安全的需要，国内 BI 软件企业未来发展前景极为广阔。

三、商业智能行业周期特征

宏观经济及商业周期的存在使商业智能行业随经济发展的周期性波动而呈现一定的弱周期性。目前国际及国内宏观经济处于平稳上升阶段时，商业智能各下游行业景气度提升，对商业智能的需求也大，由于商业智能下游面向所有国民经济行业，在可预见的未来商业智能行业周期性波动特征并不很明显。

在区域性特征方面，商业智能应用没有区域限制，但是经济较发达地区的市场需求更大，行业内的主要企业分布在沿海比较发达地区及主要省会城市。

四、商业智能行业发展概况

（一）全球行业发展

据权威 IT 信息和顾问咨询公司 Gartner 统计 BI 行业企业竞争力情况如下图：

Magic Quadrant

Figure 1. Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms



图：Gartner2015年BI魔力象限研究报告（数据来源：Gartner网站）

SAP、IBM、Oracle 与微软占据了国际大部分国际市场份额；SAS、QlikTech、InformationBuilders、Microstrategy、Tableau、Pentaho 等在细分领域各有优势。而在国内市场，由于中国市场对 BI 产品的本土化需求，也有一批软件企业提供 BI 产品，形成了与公司的直接竞争，例如北京用有华表软件技术有限公司、北京东方国信科技股份有限公司等。

（二）我国行业发展

2012年中国 BI 软件支出为 10 亿美元，2013 到 2016 年，中国 CIO 关注前三位的重点技术事项是商业智能应用、云计算和移动技术，预计 2016 年中国 BI 软件市场将达到 20 亿美元，年均增长接近 20%，是全球 BI 市场增速的约 3 倍。

从用户对 BI 软件的具体需求来看，目前国内用户对 BI 的需求还停留在较低层次，报表和展现工具是最主要的需求，其次是专业解决方案。国内 BI 市场目前处于初级阶段，主要下游市场仍处于高速增长期。尽管目前几大国际厂商依然占据了国内 BI 市场很大一部分市场份额，但国内厂商产品价格相对便宜，服务及时，分析展现更符合中国用户习惯，在解决方案尤其是分析模型方面更加适合中国用户特点，有望继续蚕食国际厂商的市场份额。

五、商业智能行业竞争状况

（一）国内竞争性企业

国内企业主要有北京用友华表软件技术有限公司、北京东方国信科技股份有限公司、北京久其软件股份有限公司、博易智软(北京)技术股份有限公司、北京永洪商智科技有限公司、广州思迈特软件有限公司等。这些企业能够提供相对成熟的产品和服务，在国内商业智能应用软件市场中拥有较高的市场份额和行业认可度。随着这些公司的商业智能产品和服务日益完善、品牌日益成熟、团队实力日益增强，其竞争优势将日趋明显。

北京用友华表软件技术有限公司是用友软件股份有限公司的控股子公司，重点开展商业智能软件、报表软件的研发与营销，向用户提供从报表软件到商业智能软件的整体产品方案。目前拥有用友 BQ 商业智能平台、Cell 组件、插件报表技术产品。

北京东方国信科技股份有限公司成立于 1997 年，主营业务是提供企业商业智能系统解决方案，包括软件产品开发与销售、技术服务等。东方国信主要服务于国内电信领域的运营商，是中国联通、中国电信等企业商业智能系统的核心合作厂商之一，也是中国移动全资子公司中国铁通商业智能系统的三家核心厂商之一。目前，公司已经成为中国电信行业 BI 应用软件的领先供应商。

北京久其软件股份有限公司成立于 1997 年，是中国领先的管理软件供应商，主要从事报表管理软件、电子政务软件、商业智能软件和集团管控软件的研究与开发。久其软件长期为政府部门和企业集团提供咨询及信息化管理解决方案，研究设计开发决算报表、合并报表、商业智能、决策分析、战略管理、全面预算、集中核算、资产管理、全面绩效、风险管理、项目管理、经营统计和综合业务应

用等系统。

博易智软(北京)技术股份有限公司成立于 2002 年，主要从事商业智能的研究、开发、销售、咨询和服务，产品包括企业级商业智能系统解决方案、商业智能软件产品、商业智能技术开发服务等。

北京永洪商智科技有限公司成立于 2012 年，是一家由归国高科技人才创立的，专注于提供商业智能产品和服务的本土 BI 厂商，并获得国际知名投资机构认同并投资。公司主要研发敏捷 BI 和 MPP 数据集市产品，目前公司产品已经进入包括互联网仔细、企业安全、电信、广电、财政、科技等多个领域。

广州思迈特软件有限公司是专门从事国产商业智能平台产品研发的公司，于 2012 年 3 月成功获得北京人大金仓信息技术股份有限公司的战略注资。公司研发的 KingBase SmartBI 是一款具有 Query（灵活查询）、Analysis（多维分析）、Report（业务报表）、Dashboard（仪表盘）、Mobile（移动终端展现平台）等五大展现模块的商务智能平台软件，产品经过多年的的技术研发，目前已经拥有在金融行业、制造业、电信业已获得超过 500 个成功案例。

（二）国外竞争性企业

商业智能软件产品兴起于国外，目前与本公司在产品和业务上存在竞争的国外企业主要包括 IBM 公司、Oracle 公司、SAP 公司等。

六、影响商业智能行业发展的有力和不利因素

（一）影响商业智能行业发展的有力因素

1、国家产业政策扶持

中国软件产业的发展，一直受到国家和政府的支持，国务院及有关政府部门先后颁布了一系列优惠政策，为软件行业建立了优良的政策环境，在较长时期内对软件业发展带来促进作用。商业智能属于软件产业范围，享受相关政策的鼓励和扶持。

2、市场需求增强

伴随现代企业的信息化程度的提高、精细化管理理念的普及和人们对大数据

概念的认知，各行业数据挖掘的需求大幅增加，商业智能的接受程度不断提高，商业智能软件的市场不断扩大。商业智能不但在大型企业和政府机构得到了广泛的应用，对中小企业而言，信息化建设的需求也在逐步提高，整个商业智能市场需求都在不断增强，对行业发展起到了积极作用。

3、信息技术的发展迅速

信息产业近年来发展迅速，数据库及网络技术不断升级，数据收集、传输及存储的成本越来越低，效率越来越高，应用拓展到了各行各业，伴随而来的就是海量的数据和数据分析需求，这就商业智能的发展奠定了良好的基础。

(二) 影响商业智能行业发展的不利因素

1、高端人才的缺乏

商业智能行业对从业人员的综合素质要求较高，高端人才一般需要具备软件技术能力、行业知识和综合管理能力等多方面才能。软件技术能力包括大型应用程序的构架、开发能力，分析挖掘算法的设计能力等；行业知识包括对商业智能行业的标准和规范有深入的研究，还需要对客户的系统现状、业务流程和管理模式有深刻的理解，能够准确把握用户的需求；综合管理能力是指能够有效的组织、部署和实施项目工作，相关的业务人员需要具备比较强的沟通能力、文档交付能力和快速反应能力。此类复合型高端人才的培养，一般需要三到五年，高端人才的缺乏是影响商业智能行业发展的最大障碍。

2、客户对商业智能软件供应商的认同度有待进一步提高

国内客户对本土软件供应商的产品质量和技术的认可程度虽然不断提高，但对软件价值认知程度不够，是目前行业内仍然存在的现象。商业智能软件无所不能的错误观念影响着一些客户，从市场和业务需求出发构建真正符合企业需要的商业智能系统的思想，还有待提高。实际上，商业智能系统是为企业的日常经营管控与营销决策提供基础的数据应用保障，而企业的日常经营活动效果更多体现在跨部门的组织协调与执行过程中，企业需要将现实中的涉及业务的战略、管理及其过程在软件中统一和运作、监控、自循环起来，这也要求在 BI 项目实施与企业的业务执行进行很好地结合，从市场和业务需求出发构建真正符合企业需要的商业智能系统，否则无法给企业提供真正有效的价值提升。

3、资金的缺乏

国内商业智能应用软件供应商普遍规模偏小，而商业智能行业要求供应商在技术和研发上投入大量资金，同时在提供服务过程中占用较多的流动资金。因此，资金的缺乏严重妨碍国内商业智能供应商做大做强，也在一定程度上限制了商业智能行业的发展。

4、下游主要客户议价能力相对较强

商业智能行业面向的客户主要是信息化程度较高的电信、金融、能源行业内的大型企业和政府部门，这些客户在各自领域内的市场集中度较高，处于相对强势地位，而商业智能应用软件供应商之间的相互竞争，又进一步提高了客户的话语权，降低了商业智能应用软件供应商的议价能力，下游客户较强的议价能力也在一定程度上制约商业智能行业企业的发展。