

## 内容目录

第一章 前言 .....	3
第二章 2023-2028 年法院信息化市场前景及趋势预测 .....	4
第一节 法院信息化行业监管情况及主要政策法规 .....	4
一、法院信息化所属行业及确定依据 .....	4
二、行业主管部门、监管体制 .....	4
三、行业主要法律法规、行业政策的影响 .....	5
第二节 我国法院信息化行业主要发展特征 .....	10
一、行业技术水平、技术特点 .....	10
二、行业技术发展趋势 .....	11
三、行业主要技术门槛及技术壁垒 .....	11
四、衡量核心竞争力的主要指标 .....	12
五、行业的周期性、区域性和季节性 .....	12
(1) 周期性 .....	12
(2) 区域性 .....	12
(3) 季节性 .....	13
第三节 2022-2023 年中国法院信息化行业发展情况分析 .....	13
一、智慧法院的定义 .....	13
二、法院信息化行业发展现状 .....	13
(1) 智慧法院体系初步建成，信息化功能逐步应用于中级和基层法院 .....	13
(2) 法院信息化建设朝着智能化方向发展 .....	14
(3) 智慧法院具有便捷性和高效性 .....	14
三、法院信息化行业发展趋势 .....	14
四、法院信息化行业发展前景 .....	15
第四节 2022-2023 年我国法院信息化行业竞争格局分析 .....	15
一、竞争格局 .....	15
二、行业内主要企业 .....	16
第五节 企业案例分析：华夏电通 .....	17
一、华夏电通的市场地位 .....	17
二、华夏电通的竞争优势 .....	18
三、华夏电通的竞争劣势 .....	20
第六节 2023-2028 年软件和信息技术服务整体发展前景及趋势预测 .....	20
一、软件和信息技术服务业现状及趋势 .....	20
(1) 软件和信息技术服务业发展现状 .....	20
(2) 软件和信息技术服务业发展趋势 .....	22
二、电子政务市场现状及趋势 .....	22
(1) 电子政务市场发展现状 .....	22
(2) 电子政务市场发展趋势 .....	24
第七节 2023-2028 年我国法院信息化行业面临的机遇与挑战 .....	24
一、行业面临的机遇 .....	25
(1) 国家政策将继续推动法院信息化行业的发展 .....	25

(2) 智慧法院进入全面建设阶段，法院信息化建设市场空间广阔 .....	25
二、行业面临的挑战 .....	25
(1) 高端复合人才缺乏 .....	25
(2) 市场竞争加剧挑战 .....	25
<b>第三章 法院信息化企业盈利模式解析及方案建议 .....</b>	<b>25</b>
第一节 主要盈利模式分析 .....	26
一、产品赚钱模式 .....	26
二、品牌赚钱模式 .....	26
三、后端赚钱模式 .....	26
四、其他模式 .....	26
第二节 八大盈利模式解析 .....	27
一、产品盈利：（称为格兰仕盈利方式） .....	27
二、品牌盈利：（称为 LV 盈利方式） .....	28
三、模式盈利：（称为隐形盈利） .....	28
四、系统盈利：（称为整合盈利） .....	29
五、资源盈利：（称为垄断盈利） .....	29
六、收租盈利：（称为专利盈利） .....	29
七、金融盈利：（称为杠杆盈利） .....	30
八、国家盈利：（强制盈利方式） .....	30
第三节 9 大常见的盈利模式解析 .....	30
一、会员模式 .....	30
二、广告模式 .....	32
三、租赁模式 .....	33
四、中介模式 .....	33
五、项目模式 .....	34
六、产品模式 .....	35
七、品牌模式 .....	36
八、补贴模式 .....	37
九、资本模式 .....	38
第四节 盈利模式方案：以餐饮为例 .....	39
一、免费的价值 .....	39
二、核心产品免费、其他产品收费 .....	39
三、免费产品带动收费产品 .....	40
四、推出主打产品 .....	40
五、特色产品 .....	40
六、幸运顾客可以买单 .....	40
七、在特定的时间内免费 .....	40
八、利用网络媒体宣传 .....	40
九、可以用一些套路——雇人排队 .....	41
十、定价——数字游戏 .....	41
十一、商品组合 .....	41
十二、诱人的高颜值 .....	41
十三、办理会员卡的妙招 .....	41
十四、会员的特权 .....	42

十五、积分可办会员卡的妙招 .....	42
十六、将顾客发展成股东 .....	42
<b>第四章 法院信息化企业《盈利模式策略》制定手册 .....</b>	<b>42</b>
第一节 动员与组织 .....	42
一、动员 .....	43
二、组织 .....	43
第二节 学习与研究 .....	44
一、学习方案 .....	44
二、研究方案 .....	44
第三节 制定前准备 .....	45
一、制定原则 .....	45
二、注意事项 .....	47
三、有效战略的关键点 .....	47
第四节 战略组成与制定流程 .....	50
一、战略结构组成 .....	50
二、战略制定流程 .....	50
第五节 具体方案制定 .....	51
一、具体方案制定 .....	51
二、配套方案制定 .....	54
<b>第五章 法院信息化企业《盈利模式策略》实施手册 .....</b>	<b>54</b>
第一节 培训与实施准备 .....	54
第二节 试运行与正式实施 .....	55
一、试运行与正式实施 .....	55
二、实施方案 .....	55
第三节 构建执行与推进体系 .....	56
第四节 增强实施保障能力 .....	57
第五节 动态管理与完善 .....	57
第六节 战略评估、考核与审计 .....	58
<b>第六章 总结：商业自是有胜算 .....</b>	<b>58</b>

## 第一章 前言

通过提供良好的出品服务，赚取差价获得盈利是大多数人对赚钱方式的传统认知。

其实除了这种传统的赚钱模式，还有其他更加赚钱的模式。

下面，我们先从法院信息化行业市场进行分析，然后分析和解答了：

主要盈利模式

十种餐饮经营模式

16个运营的盈利模式方案

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这将为您的经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

## 第二章 2023-2028 年法院信息化市场前景及趋势预测

### 第一节 法院信息化行业监管情况及主要政策法规

#### 一、法院信息化所属行业及确定依据

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），法院信息化所属行业为“软件和信息技术服务业（I65）”。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），法院信息化所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”。法院信息化所处细分行业为电子政务板块的智慧法院领域。

#### 二、行业主管部门、监管体制

法院信息化所处行业为软件和信息技术服务业，该行业监管体制为政府行政部门的行业宏观管理与行业自律组织的行业自律性管理相结合。

##### （1）行业主管部门

法院信息化所处行业是软件和信息技术服务业，行业主管部门是中华人民共和国工业和信息化部（以下简称“工信部”），工信部的主要职责包括研究拟定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划，并推进产业结构战略性调整和优化升级；拟定本行业的法律、法规和标准，发布行政规章并组织实施；组织制订本行业的技术政策、技术体制和技术标准，并推动软件业、信息服务业和新兴产业发展；对全国软件产业实行行业管理和监督；组织协调并管理全国软件企业认定工作；统筹推进国家信息化工作，组织制定相关政策并协调信息化建设中的重大问题等。

工信部下设软件服务业司，负责指导软件业发展，拟订并组织实施软件、系统集成及服务的技术规范和标准等。

##### （2）行业自律组织

软件和信息技术服务业自律规范与管理职能由中国软件行业协会、中国电子信息行业联合会和中国电子信息产业协会承担，协会职能如下：

行业协会	自律规范与管理职能
中国软件行业协会	积极学习、宣传、贯彻国家鼓励软件产业的政策、举办中国国际软件博览会、产业及市场研究、咨询评估、对会员企业的公共服务、行业自律管理、知识产权保护、软件服务业企业信用评价工作、做好软件产业统计年报、培育优秀软件品牌、举办软件产业发展暨企业创新高峰会等。
中国电子信息行业联合会	制定计算机信息系统集成企业资质等级评定条件、对企业综合能力进行评价和促进电子信息行业自律、协助和支持政府开展行业管理工作、开展国际交流与合作、促进电子信息行业持续健康发展、协助和支撑政府开展行业管理工作、维护行业利益等。
中国电子信息产业协会	负责共同促进电子信息科学技术人才的成长和提高，维护电子信息科技工作者的合法利益。为中国电子信息产业内的公司提供学术交流、技术咨询、技术培训等。

## 三、行业主要法律法规、行业政策的影响

### (1) 主要法律法规

序号	颁布时间	发布单位	法律法规
1	2002年	中华人民共和国国家版权局	《计算机软件著作权登记办法》（中华人民共和国国家版权局令[2002]第1号）
2	2009年	国家质量监督检验检疫总局	《强制性产品认证管理规定》
3	2009年	工信部	《软件产品管理办法》（工信部令[2009]第9号）
4	2013年	发改委等八部委	《电子招标投标办法》（八部委20号令）
5	2013年	国务院	《计算机软件保护条例》（中华人民共和国国务院令[2013]第632号修改）
6	2013年	工信部、国家发展和改革委员会、财政部、国家税务总局	《软件企业认定管理办法》（工信部联软[2013]64号）
7	2016年	最高人民法院	《关于人民法院在互联网公布裁判文书的规定》（修订）
8	2016年	国务院	《中华人民共和国电信条例》（第二次修订）
9	2018年	最高人民法院	《最高人民法院关于互联网法院审理案件若干问题的规定》

			的规定》
10	2018年	市场监管总局、国家认监委	《关于改革调整强制性产品认证目录及实施方式的公告》
11	2018年	最高人民法院	《最高人民法院关于人民法院通过互联网公开审判流程信息的规定》
12	2020年	国务院办公厅	《发国家政务信息化项目建设管理办法》
13	2021年	最高人民法院	《人民法院在线诉讼规则》
14	2022年	最高人民法院	《人民法院在线运行规则》
15	2022年	最高人民法院	《人民法院在线调解规则》

## (2) 行业主要政策

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	与本行业相关主要内容
1	《国家信息化发展战略纲要》	中共中央办公厅、国务院办公厅	2016年7月	服务民主法治建设。建立健全网络信息平台，密切人大代表同人民群众的联系。加快政协信息化建设，推进协商民主广泛多层制度化发展。实施“科技强检”，推进检察工作现代化。建设“智慧法院”，提高案件受理、审判、执行、监督等各环节信息化水平，推动执法司法信息公开，促进司法公平正义。
2	《“十三五”国家信息化规划》	国务院	2016年12月	统筹发展电子政务，建立国家电子政务统筹协调机制，完善电子政务顶层设计和整体规划。支持政协信息化建设，推进协商民主广泛多层制度化发展。支持“智慧法院”建设，推行电子诉讼，建设完善公正司法信息化工程。实施“科技强检”战略，积极打造“智慧检务”，加强国家电子文件管理，促进电子文件规范应用。
3	《最高人民法院关于加快建设智慧法院的意见》	最高人民法院	2017年4月	充分认识加快建设智慧法院的意义、目标和要求。推进系统建设，提供坚强的信息化基础支撑。推进业务应用，大力提升审判工作质效。推进“互联网+阳光司法”，促进法院工作透明便民。运用大数据和人工智能技术，按需提供精准智能服务。强化工作保障，促进持续健康发展。
4	《“十三五”国家政务信息化工程建设规划》	国家发展改革委	2017年7月	到“十三五”末，要形成共建共享的一体化政务信息公共基础设施大平台，总体满足政务应用需要；形成国家政务信息资源管理和服务体系，政务数据共享开放及社会大数据融合应用取得突破性进展，显著提升政务治理和公共服务的精准性和有效性；建成跨部门、跨地区协同治理大系统，在支撑国家治理创新上取得突破性进展；形成线上线下相融合的公共服务模式，显著提升社会公众办事创业的便捷度。推进政务信息化

				可持续发展，有力促进网络强国建设，显著提升宏观调控科学化、政府治理精准化、公共服务便捷化、基础设施集约化水平。
5	《最高人民法院关于进一步加快推进电子卷宗同步生成和深度应用工作的通知》	最高人民法院	2018年1月	2018年6月底前，各高级人民法院应至少实现高级人民法院、一家中级人民法院及其所属一家基层人民法院文档电子化和电子卷宗随案同步生成的三级法院试点，形成可复制、推广和选择的基本模式；2018年年底，全国各级人民法院应全面完成本项工作。
6	《进一步深化“互联网+政务服务”推进政务服务“一网、一门、一次”改革实施方案》	国务院办公厅	2018年6月	建立完善全国数据共享交换体系、加快完善政务数据资源体系、做好政务信息系统改造对接、推进事中事后监管信息“一网通享”、加强数据共享安全保障。
7	《最高人民法院关于深化人民法院司法体制综合配套改革的意见—人民法院第五个五年改革纲要（2019—2023）》	最高人民法院	2019年2月	全面推进智慧法院建设，推动建立跨部门大数据办案平台，促进语音识别、远程视频、智能辅助、电子卷宗等科技创新手段深度运用，有序扩大电子诉讼覆盖范围，推动实现审判方式、诉讼制度与互联网技术深度融合，构建中国特色社会主义现代化智慧法院应用体系。
8	《人民法院信息化建设五年发展规划（2019-2023）》	最高人民法院	2019年4月	五年发展规划期间全国法院信息化建设应完成四大类共53项任务：以五年发展规划为牵引，加强顶层设计；以拓展融合为重点，加快系统建设；与系统建设和应用需求相适应，强化保障体系；以大力推广和质效评估和杠杆，提升应用成效。

9	《最高人民法院关于深化执行改革健全解决执行难长效机制的意见——人民法院执行工作纲要（2019-2023）》	最高人民法院	2019年6月	坚定不移加强执行信息化建设，以信息化实现执行模式的现代化；继续加强执行规范化建设，对消极执行等不规范执行行为“零容忍”；深入推进执行改革，激发体制机制活力；加强执行队伍建设，打造新时代“执行铁军”。
10	《最高人民法院关于人民法院贯彻落实党的十九届四中全会精神推进审判体系和审判能力现代化的意见》	最高人民法院	2020年4月	加快实施《人民法院信息化建设五年发展规划》，研究制定人民法院信息系统总体设计方案，补齐智能化服务短板，提升信息化建设水平。积极推进互联网、人工智能、大数据、云计算、区块链、5G等现代科技在司法领域的深度应用，提升智慧审判、智慧执行、智慧服务、智慧管理水平，实现司法审判质量变革、效率变革、动力变革。
11	《关于深化司法责任制综合配套改革的实施意见》	最高人民法院	2020年8月	加强智慧数据中台建设。各高级人民法院应当依托智慧法院建设，大力推进辖区法院区块链技术应用，积极探索智能合约深度应用，加强以司法大数据管理和服务平台为基础的智慧数据中台建

				设。各级人民法院应当进一步探索拓展
12	《最高人民法院关于完善统一法律适用标准工作机制的意见》	最高人民法院	2020年9月	各级人民法院应当深化智慧法院建设，为统一法律适用标准提供信息化保障。最高人民法院加快建设以司法大数据管理和服务平台为基础的智慧数据中台，完善类案智能化推送和审判支持系统，加强类案同判规则数据库和优秀案例分析数据库建设。
13	《最高人民法院关于人民法院服务保障进一步扩大对外开放的指导意见》	最高人民法院	2020年9月	推动涉外审判与互联网司法的深度融合。适应开放型经济新体制的需求，充分运用智慧法院建设成果，加强大数据、云计算、区块链、人工智能、5G等前沿技术在涉外审判领域应用。建设域外当事人诉讼服务平台，为域外当事人提供高效、便捷、低成本的司法服务。完善涉外案件在线立案、在线调解、在线庭审等机制，在当事人同意的基础上运用信息化手段，最大限度为中外当事人参与诉讼提供便利。
14	《第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	全国人民代表大会	2021年3月	推进新型智慧城市建设，将物联网感知设施、通信系统等纳入公共基础设施统一规划建设，推进市政公用设施、建筑等物联网应用和智能化改造。全面推进政府运行方式、业务流程和服务模式数字化智能化。深化“互联网+政务服务”，提升全流程一体化在线服务平台功能。

15	《人民法院信息化建设五年发展规划（2021-2025）》	最高人民法院	2021年5月	确定全国法院信息化指导思想、建设目标、重点任务、实施路线，推动全国法院建设全方位智能化、全系统一体化、全业务协同化、全时空泛在化、全体系自主化的人民法院信息化4.0版。建设人民法院互联网统一账户管理中心，向全国法院发布互联网统一身份认证系统技术规范，推进与人民法院四大公开平台以及最高人民法院统建的诉讼服务系统对接，整合全国法院诉讼服务系统账号体系，满足人民群众“一次注册、全网通办”的司法需求。
16	《建设智慧法院促进绿色发展成效分析报告》	最高人民法院	2021年8月	全国法院大力推动远程音视频应用方面，建成远程审理系统提高办案效率。人民法院将继续深化智慧法院建设，坚持服务人民群众、服务审判执行、服务司法管理，促进“节能降碳，绿色发展”。
17	《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》	工业和信息化部	2021年11月	持续征集并推广智慧城市典型解决方案，支持城市大脑、精准惠民、智慧政务、城市体检等城市级创新应用，培育软件与智慧社会融合发展的新模式、新应用、新业态。
18	《“十四五”国家信息化规划》	中央网络安全和信息化	2021年12月	推动人大和政协信息化、智能化建设，拓展代表和委员网上履职综合服务功

		委员会		能。深化监督信息化建设，推进纪检监察工作数字化规范化智能化。全面深化智慧法院建设，推进完善互联网审判模式。深入推进智慧检务建设，完善检务支撑和共享平台。
19	《“十四五”推进国家政务信息化规划》	国家发展改革委	2021年12月	构建以审判为中心的业务协同办理平台，提升“智慧法院”、“智慧检务”、“智慧司法”应用水平和协同能力，提高审判执行、多元解纷、司法公开、法律监督、刑罚执行、法律服务、协同办案的智能化水平。
20	《2022年人民法院工作要点》	最高人民法院	2022年1月	大力推进人民法院科技创新工作，充分利用智慧法院实验室加强关键核心技术攻关。充分发掘海量司法大数据的优势，加强相关领域重点案件深度研判，为经济社会发展趋势分析、加强矛盾纠纷化解、经济风险前瞻预警等提供决策参考。
21	《最高人民法院关于规范和加强人工智能司法应用的意见》	最高人民法院	2022年12月	加强司法数据中台和智慧法院大脑建设。加快推进司法数据库、数据服务平台、司法知识库、人工智能引擎、知识服务平台和司法区块链平台等系统的建设和集成，打造实体化司法数据中台和智慧法院大脑，为面向各类业务的人工智能司法应用提供核心驱动。

### (3) 主要法律法规和相关产业政策对华夏电通的影响

整体来看，随着科技的进步，我国法院的智慧化改造步入新的阶段，政策法规频出。相关法律、法规及行业管理体制对行业内企业的规范运作、经营资质提出了较高要求。《最高人民法院关于加快建设智慧法院的意见》《最高人民法院关于进一步加快推进电子卷宗同步生成和深度应用工作的通知》《最高人民法院关于人民法院通过互联网公开审判流程信息的规定》《最高人民法院关于规范和加强人工智能司法应用的意见》等一系列文件对于智慧法院、电子卷宗的建设及审判流程规范性等提出了较高的要求。行业参与者需要具备较高的技术能力，这使得行业具有一定的进入壁垒，公司需要不断加强上述方面的管理，以满足国家的相关要求，保证生产经营的正常进行。

同时，我国不断适时推出新的鼓励性政策以及指导性文件，如网络安全与信息化领导小组2018年第一次全体会议中原则性通过《智慧法院建设评价报告（2017年）》《人民法院信息化建设五年发展规划（2018-2022）》等文件，健全智慧法院发展体系，规范智慧法院发展路径；《关于深化人民法院司法体制综合配套改革的意见——人民法院第五个五年改革纲要（2019-2023）》提出全面推进智慧法院建设；最高人民法院网络安全和信息化领导小组召开2020年第二次全体会议，审议通过《最高人民法院网络安全和信息化领导小组2020年工作报告及下一阶段重点工作目标》《人民法院信息化建设五年发展规划（2021-2025）》，推动全国法院建设全方位智能化、全系统一体化、全业务协同化、全时空泛在化、全体系自主化的人民法院信息化4.0版。相关指导文

件的逐步出台

一方面明确了法院系统信息化发展方向，为司法公平公正以及高效率的实现提供了行之有效的方案；另一方面也推动了智慧法院系统有序建设与健康规范发展，为各类企业参与创造良好的市场环境。

我国相关法律、法规及行业管理体制、行业政策的出台，极大地推动了智慧法院行业的发展，为华夏电通的经营发展创造了良好的环境。公司会持续关注相关法律法规和产业结构的更新情况，在规范的前提下实现可持续发展。

## 第二节 我国法院信息化行业主要发展特征

### 一、行业技术水平、技术特点

法院信息化属于软件和信息服务行业，该行业属于技术密集型行业，具有较高的复杂性，主要体现在开发技术和平台复杂性、下游客户需求复杂性及模式创新的复杂性。由于软件服务业定制化水平较高，下游客户所在行业和业务需求差异较大。软件服务企业需要对客户所在的行业进行全面、细致和深入的理解，在细分领域具备长期的沉淀及技术积累，才能满足行业内客户的需求。

法院信息化及司法信息化建设领域主要用户为法院等，信息化建设提供商还需对行业法规和政策、法院审判流程及法律等具有较为深入的理解，才能更好地进行产品设计开发和迭代升级，以满足用户的实际需求。

### 二、行业技术发展趋势

#### (1) 新一代信息技术与法院信息化不断融合

伴随着信息化浪潮蓬勃兴起，新一代信息技术正加速与实体经济融合，从供给侧和需求侧两方面推动国内经济转型升级，提高运作效率。物联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术的快速发展和广泛应用，为国家大数据战略的推进和法院信息化建设提供了有力的技术支撑，从而带动了法院信息化建设相关技术体系升级。

#### (2) 信息安全需求日益增长，信创国产替代为长期趋势

在中美博弈常态化以及国产软硬件实力高速发展的背景下，国家进一步明确信息化建设发展战略，要求全面增强信息领域核心技术设备自主创新能力，打造自主先进的技术体系，构建先进、安全、可控的核心技术与产品体系，国产替代、安全可控成为党、政、军客户在信息化建设中必不可少的要求。政府、企业、个人的信息安全意识逐渐增强，对公共通信和信息服务、能源、交通、金

融、电子政务等重要行业和领域的国产信息化建设具有巨大发展空间。

## 三、行业主要技术门槛及技术壁垒

法院信息化行业具有以行业客户应用需求为导向的特性，涉及的技术环节多，包括法律人工智能技术、计算机网络通信技术、视音频编解码技术、网络传输与控制技术、音视频通讯中间件技术、信息安全技术、信息存储调用技术、自动化控制技术等多种信息通讯、自动控制技术。随着不同行业用户需求的日益个性化、复杂化及信息共享特点，法院信息化产品以法律知识图谱技术为支撑，厂商还需要熟悉行业法律法规、制度规范、业务流程、应用环境、使用习惯等，并且将自身积累的行业经验与对客户需求的深入理解相结合，在法律人工智能、计算机通信、视音频编解码、网络传输与控制、视频通讯中间件、信息安全、自动化控制等多项核心基础技术领域进行二次开发，针对不同客户需求提供从系统方案设计、软硬件研发定制、系统部署实施到持续运营、维护、升级服务在内的智能化、专业化产品及解决方案。这些技术和经验，需要经过长期的定制研发和行业服务才能获得。

因此，依托完整、均衡的法律知识图谱底层技术和对行业法律法规、制度规范、业务流程、应用环境、使用习惯等的深刻理解，通过与行业应用实例相结合的持续研发，满足客户日益丰富的应用需求，进而挖掘并引领行业应用发展方向已成为本行业企业保持长期竞争优势的关键，对业务发展起着决定性的作用，新的行业进入者在短期内很难做到。

## 四、衡量核心竞争力的主要指标

软件服务业是技术密集型行业，对产品创新能力和产品水平有较高要求。企业的产品水平和研发能力是重要的核心竞争力之一。同时，企业对下游客户需求及所处行业政策、行业趋势等的认识水平也将在一定程度上直接影响软件产品和综合解决方案服务能力。并且，企业的项目管理与交付能力是保障质量和客户满意度的关键。此外，企业市场份额和规模是企业实力的重要参考指标之一，侧面体现出企业的产品研发水平和项目管理能力，在招标阶段和商务谈判过程中影响较大，成为软件服务企业的核心竞争力之一。

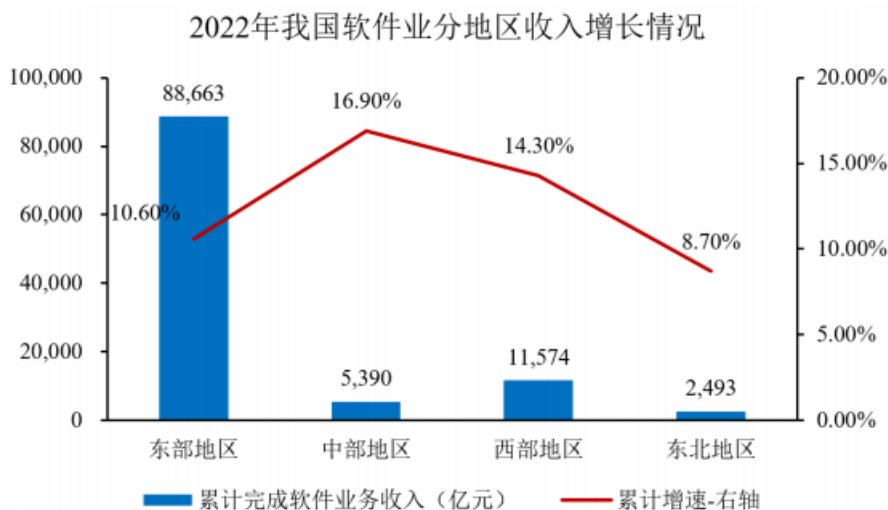
## 五、行业的周期性、区域性和季节性

### （1）周期性

法院信息化的发展依托于国民经济和国家信息化建设的整体发展。目前我国经济平稳增长，国家信息化建设持续发展，各行业信息化建设稳步推进。作为国家高度重视、优先发展和重点支持的领域，法院信息化行业预计在未来将继续保持较为稳定快速的增长趋势，不具备明显的周期性特征。相关法律法规及产业政策的出台对行业的引导对于行业发展走势较为关键。

## （2）区域性

我国信息化水平在各个行业及应用领域均存在较大的地域性差异，信息化进程的推进受到所在地区经济发展水平的制约，因此相关的信息化建设业务存在一定的地域性差异。



数据来源：工信部《2022年软件和信息技术服务业统计公报》

根据工信部《2022年软件和信息技术服务业统计公报》，我国东部地区保持较快增长，中西部地区增势突出；2022年，东部、中部、西部和东北地区分别完成软件业务收入88,663亿元、5,390亿元、11,574亿元和2,493亿元，分别同比增长10.6%、16.9%、14.3%和8.7%；其中东部地区软件业务收入占全国82%，为软件产业的核心发展区域。软件业务收入居前5名的北京、广东、江苏、山东、浙江共完成收入74,537亿元，占全国软件业比重的68.9%，占比较上年同期提高2.9个百分点。软件业务收入增速高于全国平均水平的省市有12个，其中增速高于20%的省份集中在中西部地区，包括贵州、广西、湖北等。

## （3）季节性

由于大型企业、政府部门及事业单位在实施信息化建设过程中有较为严格的预算管理制度，其通常在年初确定项目规划及支出安排，在下半年完成项目审批、招标、系统调试、验收等工作，因此从企业收入的实现上看，行业季节性较强，下半年业务收入水平相对高于上半年。

## 第三节 2022-2023年中国法院信息化行业发展情况分析

## 一、智慧法院的定义

最高人民法院信息化建设工作领导小组在举行的 2016 年第一次全体会议上，首次提出“智慧法院”一词。“智慧法院”是依托现代人工智能，围绕司法为民、公正司法，坚持司法规律、体制改革与技术变革相融合，以高度信息化方式支持司法审判、诉讼服务和司法管理，实现全业务网上办理、全流程依法公开、全方位智能服务的人民法院组织、建设、运行和管理形态。

为了准确把握“十三五”规划对人民法院信息化建设提出的新任务新要求，努力建设人民法院信息化 3.0 版本，建设立足于时代发展前沿的“智慧法院”。2016 年 7 月，《国家信息化发展战略纲要》提出建设“智慧法院”，提高案件受理、审判、执行、监督等各环节信息化水平，推动执法司法信息公开，促进司法公平正义。2019 年，最高院出台《人民法院信息化建设五年发展规划

（2019-2023）》，进一步提出要围绕“智慧审判、智慧执行、智慧服务、智慧管理”四个方面建设智慧法院体系，更有效地发挥其推动司法公开、深化司法为民、提升审判质效、规范司法管理的作用。2021 年 12 月国务院印发《“十四五”推进国家政务信息化规划》，进一步强调了“构建以审判为中心的业务协同办理平台”，着力提升“智慧法院”、“智慧检务”、“智慧司法”应用水平和协同能力。

## 二、法院信息化行业发展现状

### （1）智慧法院体系初步建成，信息化功能逐步应用于中级和基层法院

《中国法院信息化发展报告 No.4（2020）》中指出，2019 年中国法院围绕智慧审判、智慧执行、智慧服务、智慧管理的智慧法院体系基本建成，是智慧法院从初步形成向全面建设迈进的第一年；2019 年全国 97.8% 的法院支持网上立案，其中高级法院的实现比例达 100%，中级法院和基层法院的实现比例也均有较大幅度的提升，分别达到 99.3% 和 97.6%。

根据《中国法院信息化发展报告 No.5（2021）》，2020 年人民法院信息化 3.0 版建成，智慧法院全面深化，中国法院信息化建设已然处于世界领先地位。截至 2020 年底，人民法院信息化顶层设计进一步丰富完善，人民法院信息化系统以大数据管理与服务平台为中心，以专有云、开放云和涉密云为支撑，以全流程全业务应用平台为重点，进一步向中基层法院延伸拓展。

全国各级法院正有效落实全面深化智慧法院建设工作思路，智慧法院顶层设计、审判执行智能化建设、诉讼服务建设、司法大数据管理取得长足进步。

### （2）法院信息化建设朝着智能化方向发展

2016 年开始，最高人民法院全面推进人民法院电子卷宗随案同步生成和深度应用，指导各级法院随案制作电子卷宗，法官基于电子卷宗开展阅卷、合议等工作，审理过程全程留痕。根据 2022 年 10 月 13 日召开的人民法院智慧法院建设工作成效新闻发布会，通过电子卷宗随案同步生成和网上流转，以往平均耗时 15 天的上诉案件卷宗移送工作，现在仅需几分钟即可完成。此外，

依托司法人工智能先进技术，为法官审判办案提供案件卷宗信息自动回填、法律知识服务、文书辅助制作、类案自动推送、庭审语音自动转录等智能辅助办案工具，减轻法官事务性工作 30%以上，庭审效率提升 20%以上。

根据《中国法院信息化发展报告 No.6（2022）》，人民法院信息化建设进一步加大推进电子卷宗随案同步生成力度，完善执行指挥管理平台功能，健全“一案双查”“异地执行协作”等项机制，推动了审判执行质效的大幅提升，也推动着法院信息化建设向智能化审判方向发展。

### （3）智慧法院具有便捷性和高效性

根据 2022 年 3 月发布的《最高人民法院工作报告》，智慧法院在线立案 1143.9 万件，在线开庭 127.5 万场。司法区块链上链存证 17.1 亿条，电子证据、电子送达存验证防篡改效果明显。形成经济社会运行大数据报告 220 份，“数助决策”服务社会治理。知识服务平台涵盖类案推送、信用评价、庭审巡查等业务场景，为全国法院提供智能服务 1.4 亿次。2020 年以来，智慧法院的建设使无接触式诉讼服务广泛应用，在线庭审平均用时 36 分钟，比线下节约 2/3，案件平均审理周期 60 天，比线下缩短 1/4。

## 三、法院信息化行业发展趋势

最高人民法院发布的《人民法院信息化建设五年发展规划（2021-2025）》提出建设以知识为中心、智慧法院大脑为内核、司法数据中台为驱动的人民法院信息化 4.0 版。基于前述发展规划，未来的法院信息化将呈现以下特征：

一是智能化，对于广大用户而言，信息化的生命在于提质增效。只有利用自动化、智能化技术，大幅度减轻广大人民群众往返奔波和法院干警的工作负荷，才能提高应用积极性。

二是一体化，虽然全国法院围绕系统集成开展了大量工作，取得了显著成效，但仍需通过系统工程总体设计进一步推动集成优化。

三是协同化，智慧法院无论是横向与其他部门对接、纵向向日常社会活动延伸方面都存在广阔的拓展空间，要统筹优化人民法院内外部流程，支持构建跨业务、跨层级、跨部门、跨网系的人民法院信息共享和业务协同体系。

四是泛在化，移动互联时代，人民群众的社会生活越来越不受地域空间限制，司法需求也必然要打破地理空间约束，智慧法院要充分发挥 5G 移动互联技术的综合优势，全面推动基础设施、业务应用和智能服务向移动端延伸拓展。

五是便捷化，易用、好用、可靠是广大用户对信息系统的基本要求，智慧法院建设始终坚持用户导向，把提升用户体验作为智慧法院发展的重要内容。

## 四、法院信息化行业发展前景

在法院信息化建设 4.0 时代，行业市场容量和增长潜力主要体现在如下三大方面：

第一，国家近年来出台了一系列与法院信息化建设相关的政策。一方面，为我国法院信息化建设发展方向、发展目标及应用标准作出了重要指导。另一方面，也推动着我国法院信息化建设持续、快速发展，为法院信息化市场的持续发展提供了政策保障。

第二，随着大数据、云计算、人工智能等新一代信息技术及研究应用场景不断拓展，法院业务与现代信息技术的融合也更加深入，新一代信息技术快速发展引领法院信息化建设不断发展。

第三，我国人民法院审理案件数量大幅提升，法官人均办案压力持续增加，对智慧庭审、智慧审判、智慧管理等解决方案、产品及其功能也提出了更高的要求。同时，我国司法领域的信息化发展程度受当地经济发展、法院信息化投入等因素影响呈现一定的差异化，各级法院信息化建设及更新换代需求在不断增加，法院信息化市场规模将得到进一步扩大。

## 第四节 2022-2023 年我国法院信息化行业竞争格局分析

### 一、竞争格局

法院信息化领域主要有两类厂商，一类是传统的法院信息化厂商，拥有完整的解决方案，同时不断推动人工智能、云计算等技术在法院信息化领域的应用，以华夏电通、华宇软件、通达海、交大慧谷为代表；另一类是从细分领域切入法院信息化建设的综合性 IT 厂商，典型的有新视云、苏州科达、海康威视、天地伟业、科大讯飞等。通过一定时期的竞争，优质法院信息化方案提供商的市场占有率将不断提高，越来越多的弱势提供商将退出竞争。

### 二、行业内主要企业

考虑到公司主营业务领域及最终用户特征，公司根据下列标准选取可比公司：①与法院信息化所处行业相同的 A 股上市公司或新三板挂牌公司，且为法院信息化领域知名企业或业务领域、客户类型与公司相同或相似；②经营规模与公司相近。在前述原则基础之上，优先选取与公司在日常经营或业务承揽中存在竞争关系的企业。基于前述原则，公司选取的可比公司情况如下：

序号	企业名称	成立时间	主营业务
1	通达海 (301378.SZ)	1995年3月	专注于为法院等客户提供电子政务领域信息化建设的综合服务。公司主要产品或服务包括：软件产品开发、智能终端、技术服务、运维服务和平台运营。此外，公司还基于法院信息化建设，为其提供配套的司法辅助服务。
2	华宇软件 (300271.SZ)	2001年6月	电子政务系统的产品开发与服务，主要面向政府、法院、检察院等领域的客户提供应用软件、系统建设服务和运行维护服务
3	苏州科达 (603660.SH)	2004年6月	主要从事视频会议系统、视频监控系统和融合通信系统的软硬件开发、设备制造、产品销售及技术服务。致力于以视频会议、视频监控以及丰富的视频应用解决方案帮助各类政府及企业客户解决可视化沟通与管理难题。
4	新视云 (申报中)	2011年9月	主要面向法院提供信息化综合服务，提供软硬件设备及互联网平台为法院提供庭审公开、智能法庭等智慧法院建设的综合解决方案。主营业务包括庭审公开、智能法庭和其他智慧法院业务三大类。

公司未选择竞争对手交大慧谷作为可比公司，主要系交大慧谷 2020 年度及 2021 年度均亏损，与华夏电通有较大差异。公司未选择竞争对手海康威视、科大讯飞作为可比公司，主要系海康威视、科大讯飞业务领域较为广泛，经营规模较大。

### (3) 华夏电通与可比公司的对比分析

公司与同行业可比公司在经营情况、业务资质、技术实力及衡量核心竞争力的关键业务数据和指标等方面的对比情况如下：

序号	企业名称	经营情况	业务资质	技术实力	衡量核心竞争力的关键业务数据和指标
1	通达海	2021 年营业收入 45,023.47 万元、净利润 9,881.47 万元	涉密信息系统集成资质证书甲级、AAA 级信用等级证书、信息技术服务管理体系认证证书、信息安全管理体系认证证书、信息技术服务标准符合性证书	截至 2023 年 3 月 1 日，共取得 2 项发明专利、113 项软件著作权	2021 年综合毛利率 56.65%、研发投入占营业收入比例为 20.22%
2	华宇软件	2021 年营业收入 575,184.30 万元、净利润 29,014.98 万元	信息系统建设和服务能力等级认证优秀级（CS4）、ITSS 信息技术服务运行维护标准符合性证书成熟度等级一级、ITSS 信息技术服务咨询设计标准符合性证书、信息系统集成及服务一级资质证书、信息系统集成及服务资质信息系统运行维护分项一级资质证书、信息安全服务安防工程企业一级资质等	2021 年度新增取得 19 项专利、新增 207 项软件著作权	2021 年综合毛利率 25.17%、研发投入占营业收入比例为 8.13%
3	苏州科达	2021 年营业收入 261,338.27 万元、净利润 6,352.55 万元	IT 服务管理体系认证证书、信息安全管理体系认证证书、安防工程企业设计施工维护能力证书等	截至 2022 年 6 月 30 日，共取得软件著作权 513 项	2021 年综合毛利率 57.63%、研发投入占营业收入比例为 29.07%
4	新视云	2021 年营业收入 38,759.70 万元、净利润 14,815.38 万元	中华人民共和国增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证、高新技术企业证书、软件企业证书、信息技术服务管理体系认证证书、信息安全管理体系认证证书、CMMI-DEV@V2.0 成熟度三级、质量管理体系	截至 2022 年 9 月 30 日，拥有 8 项发明专利、8 项外观专利、4 项实用新型专利、25 项注册商标、103 项软件著作权、13 项域	2021 年综合毛利率 68.58%、研发投入占营业收入比例为 10.82%

			认证证书、中国国家强制性产品认证证书等	名、2 项版权	
--	--	--	---------------------	---------	--

注：同行业可比公司数据均来源于公开披露的年报、半年报、招股说明书、公司官网等公开信息。

## 第五节 企业案例分析：华夏电通

### 一、华夏电通的市场地位

公司是国家级高新技术企业、中关村高新技术企业、中关村科技园区瞪羚企业、AAA 诚信优秀企业，拥有安防工程企业设计施工维护能力一级资质、信息安全服务资质，通过了 CMMI3 级认证、ISO9001 质量管理体系认证、ISO20000 信息技术服务管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证。

公司被认定为北京市软件企业、北京市专精特新“小巨人”企业、北京市“专精特新”中小企业，电子卷宗智能监管系统、智能巡查管理系统、互联网庭审管理系统、人民法院智慧庭审应用系统等多项产品获得《北京市新技术新产品（服务）证书》认证。

经过多年发展，华夏电通的产品已服务 19 家高级人民法院、1,800 余家中、基层人民法院，占全国人民法院数量的比例超过 50%。此外，基于公司已积累的广泛客户资源，公司不断扩展智慧法庭产品的覆盖范围。公司已在国内法院信息化领域占有一定市场份额，并已取得一定的市场地位。

## 二、华夏电通的竞争优势

### ①技术研发优势

公司自设立以来，一直致力于司法领域信息化建设。公司始终将技术创新作为提高公司核心竞争力的重要途径，坚持以用户需求和市场需求为产品研发导向，以产业化趋势为技术创新目标，将研发工作与客户需求开发、营销服务、产品生产、技术支持服务等工作紧密融合。

公司现为北京市专精特新“小巨人”企业、北京市“专精特新”中小企业、国家级高新技术企业、北京市软件企业、中关村高新技术企业、中关村科技园区瞪羚企业、AAA 级信用企业，拥有安防工程企业设计施工维护能力一级资质、信息安全服务资质，通过了 CMMI3 级认证，具有较强的技术研发能力。

公司研发的产品采用了上层应用和底层能力分离的模式，在不断满足前端业务应用的同时，积累了大量通用的基础功能模块，为后继新产品的高效开发奠定了良好基础。公司自主研发的科技法庭产品在法庭音视频处理中具备良好的流畅度和稳定性，能够更详实、完整地记录庭审过程。此外，由公司法律专业和计算机专业人员共同规划研发的庭审应用系统，结合对庭审办案业务的深度理解，通过对案件要素进行深入分析的智能化应用功能，可更加贴近法官办案工作需要，为法官高效审理提供有效帮助。截至 2022 年 12 月 31 日，华夏电通已取得发明专利 35 项，底层技术能力的积累和提升，为公司的后继发展奠定了坚实的技术基础。

### ②产品优势

公司秉承产品自主研发理念，研发了一系列拥有自主知识产权的产品，覆盖了诉讼服务、审判业务、审判监督管理等法院应用场景。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO20000 信息技术服务管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体系统认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证，电子卷宗智能监管系统、智能巡查管理系统、互联网庭审管理系统、人民法院智慧庭审应用系统等多项产品获得北京市科学技术委员会、中关村科技园区管理委员会、北京市发展和改革委员会、北京市经济和信息化局等部门联合颁发的《北京市新技术新产品（服

务)证书》认证。基于公司在法院信息化领域深耕多年所积累的产品与项目实施、交付经验,公司对用户需求具有深刻的理解,能够提供更贴合用户实际办案需求的行业软件产品和解决方案。

## ③市场优势

### 1) 良好的市场口碑和较高的市场占有率

公司深耕法院信息化行业多年,参与起草了《智能庭审应用技术要求》(FYB/T52038—2020)和《科技法庭信息化建设规范》(FYB/T54001—2021)两项行业标准。公司先后为全国1,800多个法院提供过产品及服务,在法院客户中有着良好的声誉和市场口碑。

丰富的客户资源与良好的客户关系是华夏电通不断发展的重要因素之一。公司具备与客户资源相匹配的集成能力,能够有效保证大型复杂项目的成功落地。通过实施该等项目,公司的品牌知名度和行业影响力得以持续提升。

### 2) 较高的市场占有率为业务拓展打下良好基础

法院用户对产品和解决方案提供商的要求较高,技术实力、行业应用成功案例、业绩表现和品牌知名度是客户进行招投标时重要的参考指标,同时法院用户基于对系统可靠性、信息保密性和服务及时性的考虑,也倾向于选择具有长期合作关系、技术完备、产品质量稳定、服务响应及时的供应商。

经过多年深耕,凭借丰富的业务积累和实施经验、优秀的技术团队以及解决方案的定制能力,公司在法院信息化建设领域中具有较强的品牌优势,与众多法院用户形成了长期、良好的合作关系。华夏电通的产品已服务19家高级人民法院、1,800余家中基层法院,占全国人民法院数量的比例超过50%。公司较高的市场覆盖率使得其智慧法庭、智慧审判和智慧管理项目在系统升级过程中,占有明显的优势,具体体现在华夏电通的软件产品与原庭审系统及基础硬件设备之间具备良好的兼容性,客户在已有的投资基础上,进行智慧法庭、智慧审判等产品升级的投资相对较少,且项目实施效率较高。

因此,公司所积累的客户资源与产品口碑优势及所形成的较高市场占有率,为智慧法庭、智慧审判等产品的拓展打下了坚实的技术与客户基础,有助于公司业务不断延伸与发展,具有市场先占优势。

## ④完善的管理体制和专业化的人才优势

华夏电通经过多年发展,管理团队及骨干技术人员相对稳定,研发体系人员整体水平较高。华夏电通已经通过了ISO管理体系的认证,拥有完善的质量管理和IT服务质量管理体系,运维服务

保障制度、软件开发和项目实施能力在同行业中处于较高水平。在 2015 年成为上市公司久其软件的子公司后，华夏电通的治理结构、制度和管理方面得到了进一步的健全和规范。

## 三、华夏电通的竞争劣势

### ①公司规模相对较小

虽然软件和信息技术服务业属于技术密集型及轻资产行业，但相对于行业内的上市公司而言，公司在资金规模、业务规模和人员规模等方面还存在一定差距。由于所处行业具有技术更新快的特点，随着市场的变化和客户需求提高，相对较小的规模在一定程度上限制了公司技术的发展。此外，公司规模也是客户选择供应商的考虑因素，相对较小的规模也在一定程度上限制了公司服务能力的提升和业务的进一步拓展。

### ②融资渠道相对有限

公司发展过程多借助于公司自身的现金流转，融资渠道单一。法院信息化行业近年来迅速发展，公司保持自身优势需要更多的资金及人才引进，加大研发投入力度的同时，不断拓展公司销售渠道来扩大公司规模，并提升公司在行业内的影响力。公司目前融资渠道相对单一，在一定程度上制约了公司的发展和扩张。

## 第六节 2023-2028 年软件和信息技术服务整体发展前景及趋势预测

### 一、软件和信息技术服务业现状及趋势

#### (1) 软件和信息技术服务业发展现状

软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展的基础性、先导性、战略性和支柱性产业，对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用。近年来，国家高度重视行业发展，持续加强顶层设计，建立健全政策体系。在国家一系列政策的支持下，我国软件和信息技术服务业呈现平稳向好发展态势，产业规模持续扩大，产业结构持续优化，技术水平得到显著提升，已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。

根据工信部发布的《2022 年软件和信息技术服务业统计公报》，2022 年度，全国主营业务收入 500 万元以上的软件和信息技术服务企业超 3.5 万家，累计完成软件业务收入 108,126 亿元，同比增长 11.2%。自 2014 年以来我国软件与信息技术服务业收入规模持续快速增长，年均复合增长率为 14.07%，2022 年增速仍保持在 10%以上。在我国经济转型、产业升级及“两化融合”进程深入

的政策背景下，各行各业信息化需求不断加大，未来我国软件行业仍将保持较高的增长速度，发展前景广阔。

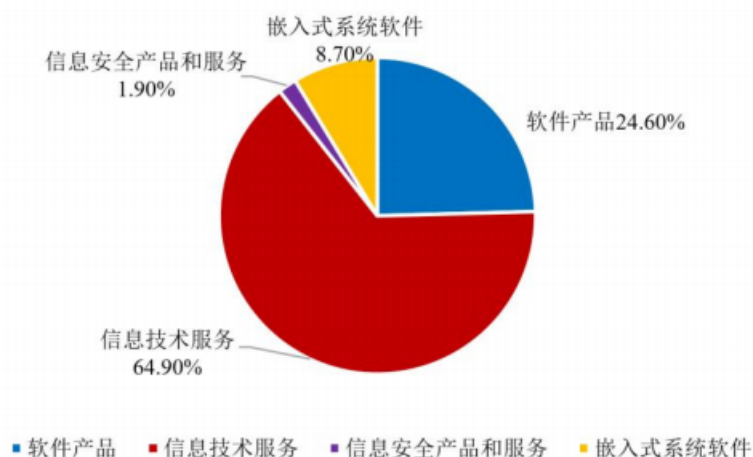


数据来源：工信部《2022年软件和信息技术服务业统计公报》

2022年度，我国软件和信息技术服务业实现利润12,648亿元，同比增长5.7%。受宏观经济影响，2022年利润总额增速有所下降。自2016年以来，我国软件与信息技术服务业利润总额增速虽有所放缓，但仍保持着稳步增长的态势。

从细分领域来看，我国软件和信息技术服务业收入构成可分为软件产品、信息技术服务、信息安全产品和服务及嵌入式系统软件四类。其中，2022年我国信息技术服务实现收入70,128亿元，同比增长11.7%，占全行业收入的64.9%；软件产品实现收入26,583亿元，同比增长9.9%，占全行业收入的24.6%；信息安全产品和服务及嵌入式系统软件收入分别为2,038亿元和9,376亿元。新兴平台软件、行业应用软件、嵌入式软件快速发展，基础软件和工业软件产品收入持续增长，产业结构进一步优化。

2022年我国软件和信息技术服务业务收入构成情况



数据来源：工信部《2022年软件和信息技术服务业统计公报》

## （2）软件和信息技术服务业发展趋势

工信部《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》指出，“十四五”期间软件和信息技术服务业的主要任务是推动软件产业链升级，提升产业基础保障水平，强化软件产业创新发展能力，进一步激发数字化发展新需求以及完善协同共享产业生态。到2025年前使产业链短板得以补足，长板优势持续巩固；培育一批拥有核心竞争力的优秀企业来带动行业生态，使产业综合实力迈上新台阶。

随着《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》《信息化和工业化深度融合发展规划》《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》等政策红利释放，软件和信息技术服务业将成为我国“十四五”时期抢抓新技术革命机遇的战略支点。同时，全球产业格局加速重构也为我国带来了新的市场空间。此外，随着云计算、大数据、人工智能、信息安全等新一代信息技术加速突破应用，加速渗透到经济和社会生活的各个领域，我国软件和信息技术服务业的产品形态、服务模式、竞争格局将加速演进，逐步向网络化、平台化、智能化方向发展。

## 二、电子政务市场现状及趋势

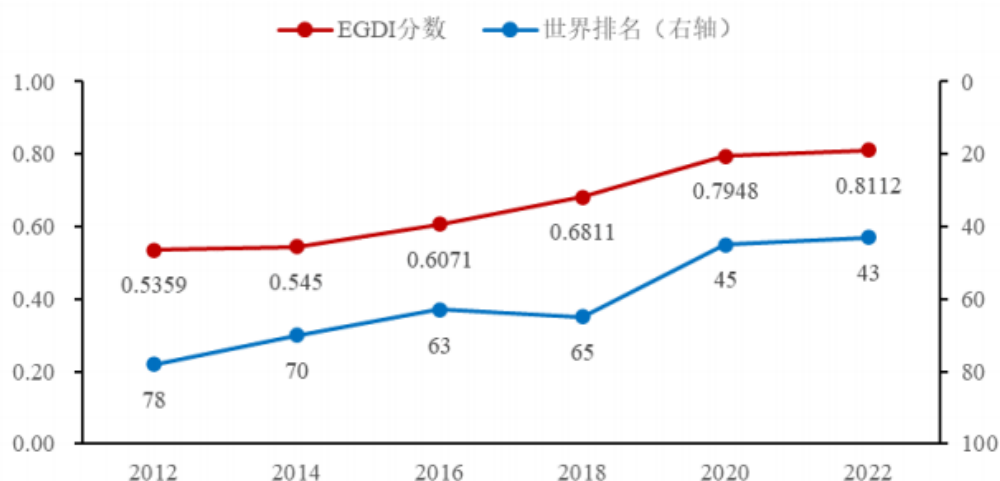
### （1）电子政务市场发展现状

电子政务在我国的发展已近40年时间，从1980年-1990年的“提出在政府管理中使用计算机”到2016年12月国务院印发的《“十三五”国家信息化规划》中电子政务被列入12项优先行动，再到2019年《政府工作报告》中深入推进“互联网+政务服务”，使更多事项在网上办理，必须到现场办的也要力争做到“只进一扇门”“最多跑一次”。

以数字经济、信息技术、大数据等为代表的新经济、新技术、新业态在推动经济转型、产业升

级的同时，也对政务治理提出了更高的要求。随着我国软件和信息技术服务业市场规模和综合竞争力的持续提升，电子政务处理与软件应用和信息技术服务不断融合，逐步向数字化、生态化、智能化转型。

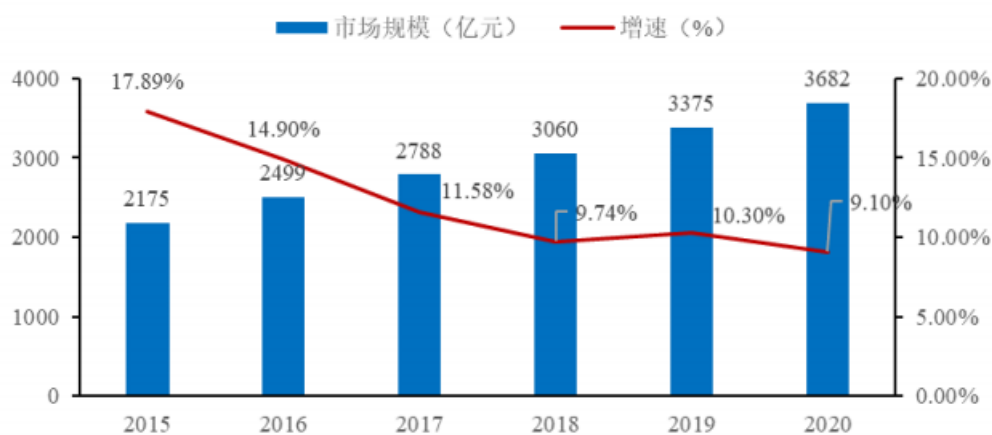
根据联合国发布的《电子政务调查报告 2022》，中国 EDGI（联合国电子政务发展指数）从 2003 年的 0.42 提升至 2022 年的 0.82，全球排名由 74 名提升至 43 名，创历史新高；其中，上海在城市智慧政务排名中跻身全球前十。中国 EDGI 指数自 2014 年来显著提高，侧面反映出在“十三五”期间我国在电子政务领域的有效快速发展。



数据来源：联合国《电子政务调查报告 2022》

在市场规模方面，2014-2020 年期间，我国电子政务市场规模逐年扩张，年均复合增长率为 12.21%。2020 年我国电子政务市场规模保持较高增速增长，市场规模接近 3,682 亿元，较 2019 年同比增长 9.10%。

### 2015-2020 中国电子政务市场规模及增速



数据来源：前瞻产业研究院

同时，国家电子政务内网初步建成，实现了 31 个省（区、市）和新疆生产建设兵团、122 个中央国家机关的互联互通；国家电子政务外网实现了四级骨干网络 100%全覆盖，依托已有数据中心基础，形成 1+3 的国家电子政务云数据中心体系，各地方各部门政务云平台建设全面提速，初步形成数云网一体融合的公共基础设施。网络信息安全保障达到新水平，全面保障政务信息系统安全可靠运行。政务信息化日益成为党政机关高效履职的重要手段。

## （2）电子政务市场发展趋势

### ① 政务信息化发展进一步深入

根据国家发改委于 2021 年底发布的《“十四五”推进国家政务信息化规划》，到 2025 年，政务信息化建设总体迈入以数据赋能、协同治理、智慧决策、优质服务为主要特征的融慧治理新阶段，跨部门、跨地区、跨层级的技术融合、数据融合、业务融合成为政务信息化创新的主要路径，逐步形成平台化协同、在线化服务、数据化决策、智能化监管的新型数字政府治理模式。智慧政务市场有望在规划中的“政务大数据开发利用工程”，“国家电子政务网络完善工程”，“政务云平台体系建设工程”等领域探索新渠道，继续扩大市场规模。

随着各级政府在政务服务改革方面的进一步深化，以及云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术在政务领域的广泛应用，基础信息资源库、城市大脑信息系统等多个重大工程项目的建设不断深入，我国电子政务市场规模处于不断增长趋势。根据前瞻产业研究院预测数据，2026 年我国电子政务市场规模将达到 6,523 亿元，每年我国电子政务市场规模增长率约为 10%。

### ② 技术迭代更新与电子政务应用加速融合

以移动互联网、大数据、云计算、人工智能等为代表的新兴技术迭代更新，在供给端为电子政务不同应用领域及创新方向持续发展提供了有力保障。作为信息化的重要组成部分，以大数据、云计算、区块链、人工智能为代表的新信息技术将在未来的电子政务服务中扮演更重要的角色，推动政务资源整合、优化政务流程，从而提升政府服务质量和效率，更好地促进国家治理体系与治理能力现代化。人工智能将成为未来电子政务发展的一个方向，人工智能以深度学习、机器学习为特征，成为提高政府治理能力和公共服务能力的重要驱动力。根据社会治理杂志发布的《新时代我国电子政务发展现状与趋势》，预计人工智能将广泛应用于政府大数据采集、加工处理、分析挖掘、智能服务等环节，通过高效采集、有效整合、充分运用政府数据和社会数据，推动电子政务服务从数字化、网络化向智能化加速变革。

## 第七节 2023-2028 年我国法院信息化行业面临的机遇与挑战

## 一、行业面临的机遇

### (1) 国家政策将继续推动法院信息化行业的发展

自 2016 年“智慧法院”概念首次提出，“十三五”、“十四五”一系列政策的出台，不仅昭示了我国对于法院信息化建设的重视，也对我国法院信息系统和法院信息服务行业的发展提供了重要的指导作用。当前行业发展方兴未艾，现有各级法院智能应用系统建设及更新换代需求巨大，国家对法院信息化建设的持续督促指导将促进各地方加快布局，为法院信息化行业提供更多发展机遇。

### (2) 智慧法院进入全面建设阶段，法院信息化建设市场空间广阔

2021 年 5 月，最高人民法院出台《人民法院信息化建设五年发展规划（2021-2025）》，确定全国法院信息化指导思想、建设目标、重点任务、实施路线，推动全国法院建设全方位智能化、全系统一体化、全业务协同化、全时空泛在化、全体系自主化的人民法院信息化 4.0 版。

此外，根据 2022 年《最高人民法院工作报告》，2021 年全国法院共审结、执结案件数量为 3,010.4 万件，人均办案 238 件。作为解决“案多人少”矛盾、提升审判效率的关键，信息化手段将越来越受到各级法院的重视。

## 二、行业面临的挑战

### (1) 高端复合人才缺乏

法院信息化领域需要行业人才在大数据、人工智能等新一代信息技术基础之上，具备司法领域相应的知识储备和实践经验，才能更好地满足具体用户的实际需求并不断完成产品与解决方案的改造升级。目前行业内高端复合人才较为缺乏，在一定程度上将影响企业的自主技术创新能力及产品迭代升级进程。

### (2) 市场竞争加剧挑战

法院信息化所处行业竞争较为激烈，随着国家对信息化产业的大力扶持与行业发展前景的持续看好，国内较多企业拓展电子政务及法院信息化解决方案，公司面临行业竞争可能进一步加剧的市场风险。

## 第三章 法院信息化企业盈利模式解析及方案建议

## 第一节 主要盈利模式分析

### 一、产品赚钱模式

产品赚钱是第一步，第一步没有跑通，后面的两个赚钱模式就更难跑通了。

产品赚钱需要做到的是开源节流，降低经营成本，提高营业额。

用最低的成本做出顾客认可的最好的出品，有了源源不断的客流，产品不断赚钱，品牌便随之而起。

### 二、品牌赚钱模式

产品赚钱了，品牌起来了，品牌就可以进入第二阶段，做品牌赚钱模式了，也就是将品牌进行变现，最常见的模式是加盟。

加盟即可以收取到加盟费用，还可以对品牌的再次扩张起到裂变加成作用。

加盟的费用根据所处的品类和品牌知名度高低，收取几万到几十万不等，规模起来了，单单加盟费用每年就可以收到亿元以上。

### 三、后端赚钱模式

后端赚钱的模式指的是通过供应链赚钱，想通过这块来赚钱的门槛是相当高的。

门店后期做连锁，有几百上千家门店时，供应链是该品牌最大的护城河，也是后端赚钱的主要模式。

控制原材料的供给，集中采购，成本降低很多，配送给加盟商家时，里面会有源源不断的利润进来。

一个品牌想赚长期主义的钱，后端供应链的赚钱模式必须要跑通。

### 四、其他模式

1. 地产盈利模式：购买商铺投入经营活动，以经营利润支付按揭，以地产增益作为经营利

润。

2. 连锁加盟模式：训练一个可以复制与技术聚焦的盈利模式，以招募加盟者，收取加盟费用作为利润来源。

3. 资产兼并模式：行业壁垒低，易造成大量消极资产，具备充裕团队与管理能力的企业，可以兼并贬值的资产扩大经营规模，达成盈利目的。

4. 多数产品模式：技术力量丰厚、产品完备，经营销售的产品都具竞争能力，把大多数产品销售列入利润来源。

5. 少数产品（核心产品）模式：少数几个产品具备极强竞争力，而其他产品作为辅助产品，以少数产品的销售作为利润来源。

6. 转售模式：自身不具备加工制作能力，只为有加工制作能力的企业进行销售，运用一家或多家企业产品分销来获取利润。

7. 会员准入模式：以细分人群的社会、经济、价值追求属性，界别一群乐意支付入会费用的客户服务，以会员收费作为盈利来源。

8. 技术转授模式：通过自身销售经营活动或定期推广活动，把具备充分销售力的产品加工技术转让给使用者而赢得利润。

9. 代培模式：把整个经营活动中可以传授的部分，以收费的方式转让其他使用者，创造出利润。

10. 规模采购模式：把集中主要质材以一定时间的使用量，或结合其他使用者以规模采购价格获取销售溢价。

11. 宅配模式：把家庭适合且周期性食用的产品，以一个供应单元或周期按约定配送，达到盈利目的。

12. 定制模式：只为某种预先约定的用餐服务，所有的经营活动都是预先安排的一种盈利模式。

13. 直销模式：只为付费缴纳入会费用的人员提供，通过这些人员进行分销而建立的模式。

14. 受托模式：把其它资产以委托经营、结果分成而形成的模式。

希望朋友你可以通过以上的综述得到你想要的资料或是思路。

## 第二节 八大盈利模式解析

当今我们企业盈利太单一，必将走向无发展之道路，只有多元化经营盈利方才能持续不断发展！

### 一、产品盈利：（称为格兰仕盈利方式）

格兰仕与松下在电微波炉领域质量都很好，可是松下发现格兰仕的微波炉价格比他的出厂价都

还低，格兰仕在市场上被称为“价格屠夫”。因为成本控制到最低，最后松下就找格兰仕做代工了。因为松下发现在价格上无法和格兰仕竞争，你成本控制的好，你帮生产好了。

我们在杭州那边知道有一家餐厅生意很好，叫“外婆家”。有一次在外婆家请朋友吃饭，到了买单的时候，服务员把账单递过来，我一看，我们通常会玩一个游戏，回头问我朋友，你猜这顿饭吃（消费）了多少？“至少也得 1000 多吧？”我把单子递给他一看，立即惊呆了“466 元”，从此我们就决定以后吃饭就在外婆家了，这里就是我们的厨房，因为他太便宜了，不光是便宜，东西还好。现在很多人研究“外婆家”的商业模式，在我看来，哪里有模式啊？如果非得说它的模式就两个字“便宜”“好+便宜”东西好是基础，最重要的是它还便宜。大部分企业都是采用这种模式，不仅在中国。国外也有

如优衣库，大家知道为什么优衣库的衣服上从来不打 logo 吗？其实是为顾客着想，因为便宜的不好意思。同样质量的衬衫，别处要 1000 多，优衣库只有一两百，即使买了都不好意思告诉别人是优衣库买的。如宜家，如曾经的美国首富沃尔玛，打出“天天低价”的广告语。所以这种盈利方式靠产品便宜竞争。做出世界上最好的最便宜的产品就会赚大钱。我们也称这种方式为向下赚钱法，要实现这种盈利方式就必须要求老板在管理领域做到极致。如台湾前首富王永庆的台塑集团，有一个规定：如果打印纸只用了一面就扔掉直接开除。因为他必须将成本压缩到极致。

## 二、品牌盈利：（称为 LV 盈利方式）

在电影《泰坦尼克号》的片头，一直探险队从海底一艘沉船中打捞起一个箱子，打开箱子里面有一保存完好的卷纸，打开是一幅画，画上有一个人裸体的美女，脖子上带着一颗“海洋之心”。故事从此就展开了。大家还记不记得那只箱子叫什么名字？“路易威登”看来大家记忆力都很好？有没有人知道 LV 要给电影多少赞助费吗？总之是好大好大一笔钱哦！LV 的店面装修的好不好？要不要花很多钱？要！LV 的导购小姐漂不漂亮？工资要不要很高？那么这些钱谁出？羊毛出在羊身上，这个阶段还没到猪身上呢。顾客出。所以我们也叫高价盈利法。这种盈利方式要求企业有很强的营销能力和定价能力。所有的奢侈品走的大部分是这条路线。LV 盈利方式和格兰仕盈利方式是两种截然不同的盈利方式。所以这个阶段的定价要么最便宜，要么最高价。夹在中间就是中档危机。

## 三、模式盈利：（称为隐形盈利）

年前家里要换电视机，我做了一个分析：同等品质的电视进口的要七八千，国产的要五六千。买那种好呢？这个时候有人向我推荐了小米电视，这个时候我正好要研究它。所以研究一个企业最好的方式是买他家产品，因为企业最顶级的战略最终都会在产品呈现。不贵，3999 元。一打开发现里面有很多电影，于是挑了一个《复仇者联盟》，看了 5 分钟，停了。显示“你还不是会员，如果继续观看请充值。”这个时候我发现，我买的那是一台电视机啊，简直就是 1 台 POS 机。还很替

用户着想，建议可以包月，每月 15 元。付费到这里还没完，我夫人发现我挑的电影她都不喜欢看，怎么办，再冲 15 元包月，可是我们俩选的电影孩子不喜欢，孩子很聪明，自己蹭蹭选一堆自己喜欢的电影，然后“老爸，输密码”又是 15 元。如果这样算下来，每个月包月  $15 \times 3 = 45$  元，乘以 12 个月 540 多元，如果这电视机用上 10 年呢？你以为小米电视只是赚点会员的钱吗？它还有网上购物，躺在沙发上那么大屏幕选产品比趴在电脑前、盯着手机选舒服多了，一不留神就买了，商家要不要给小米分成？另外一家电视叫长虹，10 年前买一台要 6000，到现在我父母还在用，它就赚我一次钱。而小米是要赚一辈子钱。小米的盈利方式是隐性盈利：看得见的钱都分掉，赚看不见的钱

## 四、系统盈利：（称为整合盈利）

如汉庭酒店，汉庭自己是没有酒店的，为什么很多酒店都挂的是汉庭的招牌呢？汉庭的业务员首先找到酒店，老板，酒店生意怎么样？马马虎虎吧。想不想酒店生意好起来？当然想啊，怎么做？我们在全国有上千万的会员，把我们的会员导流到你这里，用我们的系统帮你管理酒店，你觉得怎么样？老板很高兴，但是为了保障会员的权益（等等理由）住酒店的钱必须打入汉庭的账户上，一个月之后返还。如此在全国复制，汉庭的老板叫季琦，他用这一套创造了很多上市公司，然后卖掉。（汉庭、如家、携程）做酒店，没有一家酒店是自己的，做携程，没有一架飞机、一条航线是自己的，连航空公司都整合了。因为他掌握核心资源-会员，最终能够挟天子以令诸侯。整合社会资源实现盈利（把需要花钱的事让别人做，但是钱都能进我的帐）

## 五、资源盈利：（称为垄断盈利）

这一类的企业往往在某一细分领域或资源上做到垄断，如中石油、中石化、中海油（所有中字头的企业）。那么民营企业有没有呢？山东东阿阿胶。我们都知道熬制阿胶需要什么？驴皮（不是皮鞋）但全国 80% 的驴都掌握在他们手里，同行想跟他们竞争，驴都没有！还有一家：百丽是做什么的？不是卖鞋的，做房地产的。所有大型商超的鞋服专柜都是他们家的鞋，别的鞋都进不去，同行想跟他竞争，放鞋的地方都没有。

## 六、收租盈利：（称为专利盈利）

大家都知道工业革命改变了中国近代史，而这一切都是因为瓦特，发明了蒸汽机，为什么发明蒸汽机？因为当时出台了一项《垄断法案》把专利权以法律的形式固定下来，瓦特拥有了蒸汽机的专利权，躺着可以赚大钱了。还有我们每个人用的手机，一大部分的费用用来购买各种专利，每生产一部手机都得付费给专利拥有者。

## 七、金融盈利：（称为杠杆盈利）

一份付出，一份回报是农业文明时期的价值观，四两拨千斤是工业思维，金融思维就是无中生有（也称基金盈利法）。银行赚什么钱？有人说赚贷款利息-存款利息的差价，这个太初级了。银行有一种工具叫承兑汇票，企业要借款，银行只需开出承兑汇票就可以了，不会把钱取走。这个现金是不是还在银行，理论上讲银行是不是可以开出无数张承兑汇票。当然法律范围内不可能开无限张。比如开十张，是不是就有 10 倍的杠杆，这笔现金的价值就被放大 10 倍。我们企业好比一个银行，如何让你的企业价值放大，这就是我们接下来研究的。

## 八、国家盈利：（强制盈利方式）

如国家，每个公民必须缴税，如果抗税就有国家机器来强制你的身体自由。精神强制《圣经》中说如果死后还有没花完的钱，就是上帝也不会原谅你。所有基督徒都把钱捐到教堂去了。另外如阿里巴巴。进驻淘宝可以免费，可是天猫上搜不到你怎么办，你必须在天猫上打广告，推广成本 30%，这个合格不就像税收吗？而且所有交易的钱通过什么工具-支付宝，为了买家利益这笔钱会暂时留在平台上 7-15 天，这笔现金流相当于无息存款吗。所以现在互联网公司都在布局做生态，腾讯生态、百度生态、小米生态等，所以国家盈利也被成为生态盈利，这也是所有互联网企业追求的最高盈利方式。

总结一句话就是：“没有再难做的企业，只有不完善的商业模式”。通过这篇文章给大家一个建议，在这个物质富足，日新月异的时代；经营企业的其实就是经营人性，经营人欲才是核心！

## 第三节 9 大常见的盈利模式解析

### 一、会员模式

在理发店剪发时，Tony 老师可能就会给你推销他们家的会员卡（往里存 1000 元后，以后剪发都打 8 折）。这里就体现了会员模式的精髓——预付一部分钱，然后让你享受更多权益。

只要你感知到的“未来权益”越丰厚，你支付会员费的动机就会越强烈。但是，每个人对于不同权益的敏感程度其实是不一样的。

有的消费人群对成本非常敏感。他们听到有打折就会觉得很有吸引力。所以这时的权益就必须突出“能帮你省钱，省超多钱！”。全家便利店的集享卡和肯德基早餐的大神卡就是这种。

有的消费人群对权益非常重视。这时的权益就必须突出“能让你学到很多，认识许多大

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/255121041144011214>