



计算机

中国软件国际 (0354)

评级: **增持**

当前价格 (港元): 9.84

2021.06.03

世界的中软国际，鸿蒙的核心参与者

交易数据

52周内股价区间 (港元)	3.95-10.40
当前股本 (百万股)	2,905
当前市值 (百万港元)	28,582

李博伦(分析师)
0755-23976516
libolun@gtjas.com

证书编号 S0880520020004

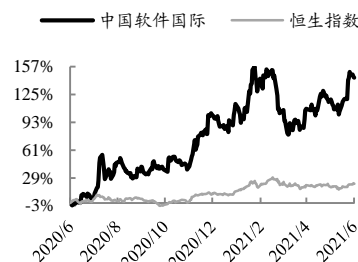
本报告导读:

公司制定 SP301 计划，未来三年年高成长。伴随华为鸿蒙 2.0 发布，公司作为核心参与者有望充分受益

摘要:

- **调高目标价至 19.70 港元，维持“增持”评级。**根据公司 SP301 计划对各业务线的规划，结合 2020 年年报数据。我们调高 2021、2022 年盈利预测，新增 2023 年盈利预测。预计公司 2021-2023 年净利润分别为 12.37 (+1.21)、16.92 (+3.53)、24.44 亿元人民币，EPS 分别为 0.43、0.58、0.84 元人民币。PE 估值法下，调高目标价至 19.70 港元，对应 2022 年 28 倍 PE，维持“增持”评级。
- **双轮驱动，到 2023 年收入翻番。**根据中软国际的 SP301 规划，2023 年公司总收入将翻倍，从 2020 年的 141 亿元增长至 300 亿元，净利润突破 20 亿元。基石业务为客户提供技术服务和解决方案，是公司的传统业务。在与大客户深度合作的过程中，公司一方面与客户共成长，在客户不断增长的外包盘中维持原有比例，另一方面抓住客户新需求增长点，占领更多外包份额。云智能业务是云产品、云服务构成的全栈式云业务，以及软件产业生态平台的解放号。新业务线毛利率较高，增速快，未来随着高毛利业务占比不断提升，公司盈利能力或将改善。
- **公司的核心竞争力是华为竞争力的外溢。**华为目前是国内管理最优秀的企业之一。华为管理的优越之处就体现在其“无生命”的管理体系，用制度去管理企业，而非依靠“人治”。在与华为的长期密切合作中，公司一直在向华为学习，学习的范围上至管理体系和战略，下至软件开发工具和过程。海外的 IT 服务厂商往往伴随着最优秀的客户而崛起。国内的 IT 服务厂商，也会伴随国内最优秀的客户崛起而崛起。
- **华为硬转软，鸿蒙未来发展成为重要催化。**华为在 2021 年 6 月 2 日晚间发布 2.0 版本鸿蒙操作系统，标志着华为加速从“硬件先进公司”转型为“软件先进公司”。公司是华为鸿蒙“元老级”参与者，全程参与鸿蒙 OS 从 0 到 1 的搭建，是开放原子开源基金会白金理事单位，对鸿蒙具备“代码级”理解。我们认为无论是公司的基石业务还是云智能业务，皆会受益于鸿蒙推广，未来发展空间巨大。
- **风险提示:** 鸿蒙推广进度不及预期；外部突发事件风险

52周内股价走势图



相关报告

极具长期成长确定性的 IT 服务龙头
2020.08.14

财务摘要 (百万人民币)	2019A	2020A	2021E	2022E	2023E
营业收入	12,216.08	14,376.51	17,989.55	23,057.96	29,534.13
(+/-)%	14.8%	17.7%	25.1%	28.2%	28.1%
毛利润	3,583.09	4,118.48	5,253.17	6,732.34	8,876.05
净利润	754.89	954.93	1,236.71	1,691.89	2,444.29
(+/-)%	5.5%	26.5%	29.5%	36.8%	44.5%
PE	12.20	21.64	19.01	13.90	9.62
PB	1.41	2.35	2.35	2.01	1.66

请务必阅读正文之后的免责条款部分



目录

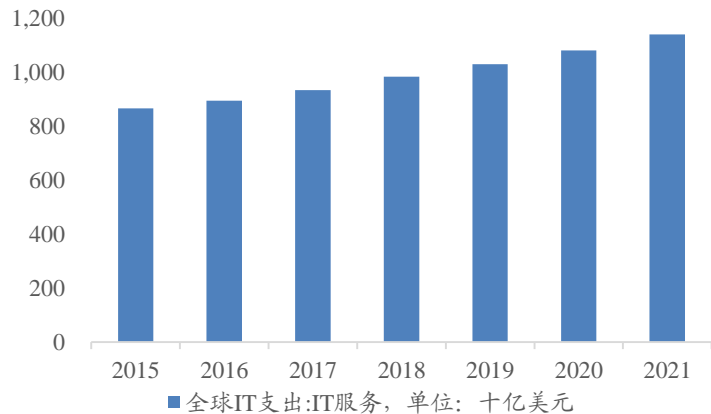
1. 对标海外，中国 IT 服务厂商未来可期	3
2. 双轮驱动，2023 年有望实现收入翻倍	5
2.1. 云智能转型推动 2023 年 300 亿收入目标达成	5
2.2. 基石业务稳步增长，筑牢成长根基	6
2.3. 云智能业务开启第二增长曲线	7
2.3.1. 解放号平台链接供需双方，产业互联生态日渐成熟	7
2.3.2. 全栈式云业务全方位助力企业直冲云上	9
3. 中软国际的核心竞争力是华为竞争力的外溢	10
3.1. 师从 IBM，华为青出于蓝而胜于蓝	10
3.2. 师从华为，铸就中软国际核心竞争力	11
4. 华为“硬转软”，鸿蒙进展是公司重要的催化剂	13
5. 盈利预测、估值及投资建议	15
6. 风险提示	15



1. 对标海外，中国 IT 服务厂商未来可期

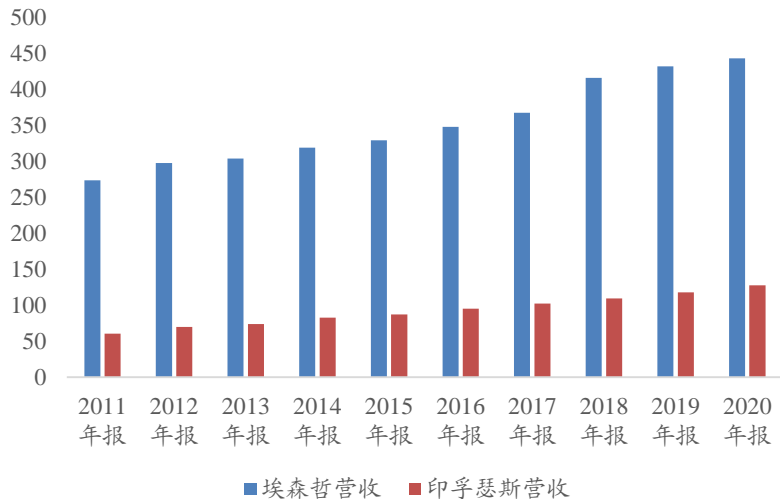
无论从行业需求端还是从海外软件服务巨头的发展史看，IT 服务厂商的业绩增长都是可持续的。一方面，企业对于 IT 的需求是长期存在的，而且随着新技术的出现、商业模式及企业自身的变化，企业 IT 的需求将会不断迭代更新，这就为 IT 服务厂商的长期增长空间奠定了基础。另一方面，回顾海外软件服务龙头的成长史，我们看到 IT 服务巨头们并未因庞大的规模而停止增长。过去 10 年间，印孚瑟斯和埃森哲的营业收入复合增速分别为 7.78% 和 4.95%。

图 1: 全球企业 IT 服务支出持续增长



数据来源: Wind, 国泰君安证券研究

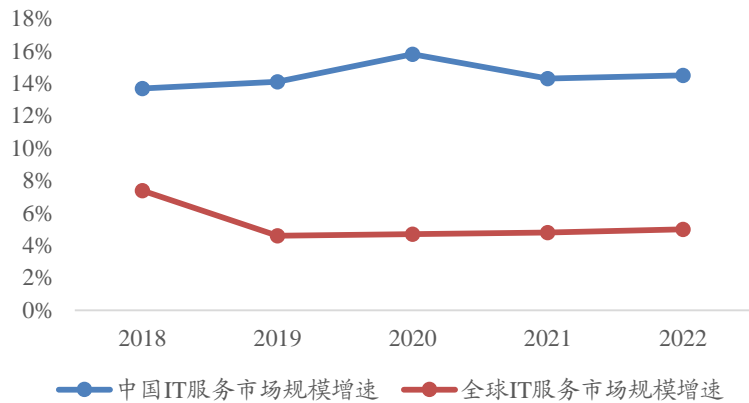
图 2: 海外软件服务巨头埃森哲、印孚瑟斯在过去十年业绩持续增长



数据来源: Wind, 国泰君安证券研究 注: 单位 (亿美元)

中国 IT 服务市场增速高于全球，抬高国内厂商增长的基础水位。根据 Gartner 公布的数据，2018 年至 2022 年全球 IT 服务市场的增速均低于 8%，其中 2019-2022 年增速均处于 5% 以内；而根据赛迪顾问的数据，2018-2022 年中国 IT 服务市场规模增速分别为 13.7%、14.1%、15.8%、14.3% 和 14.5%，远高于全球增速。

图 3: 中国 IT 服务市场规模增速高于全球



数据来源: Gartner, 赛迪顾问, 国泰君安证券研究

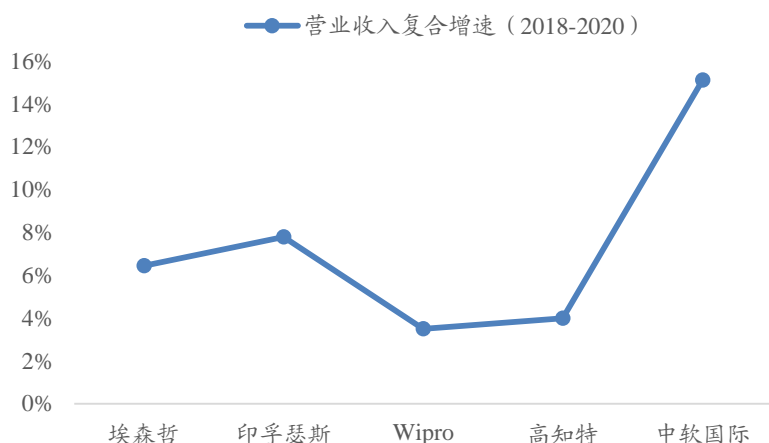
中软国际作为国内 IT 服务冠军, 在规模及人均指标上与海外巨头差距较大, 业绩高增速证明公司具备高成长性。2020 年中软国际的收入规模为 21.56 亿美元, 而海外软件服务巨头们的同期营收基本都在百亿以上, 排名第一的埃森哲 2020 年收入达 443.27 亿美元, 几乎是中软国际的 21 倍之多, 这意味着国内 IT 服务厂商在收入规模上仍有巨大增长空间。从人均指标来看, 中软国际的人均单产也与海外巨头差距较大, 在效率上仍有提升空间。从业绩增速看, 2018-2020 年海外软件服务巨头的收入复合增速都在 8% 以内, 而中软国际收入复合增速超 15%, 表明中软国际具备高成长性, 增长动力强劲。

表 1: 中软国际在规模、人均指标上与海外巨头均有较大差距

公司名称	2020 年销售收入 (亿美元)	2020 年人均收入 (美元)	2020 年人均利润 (美元)
印孚瑟斯	127.8	52729.08	9617.49
高知特	166.52	57519.86	4808.29
埃森哲	443.27	87602.77	10094.54
中软国际	21.56	28384.85	1929.16

数据来源: 同花顺, 国泰君安证券研究

图 4: 海外软件服务巨头的收入复合增速明显低于中软国际



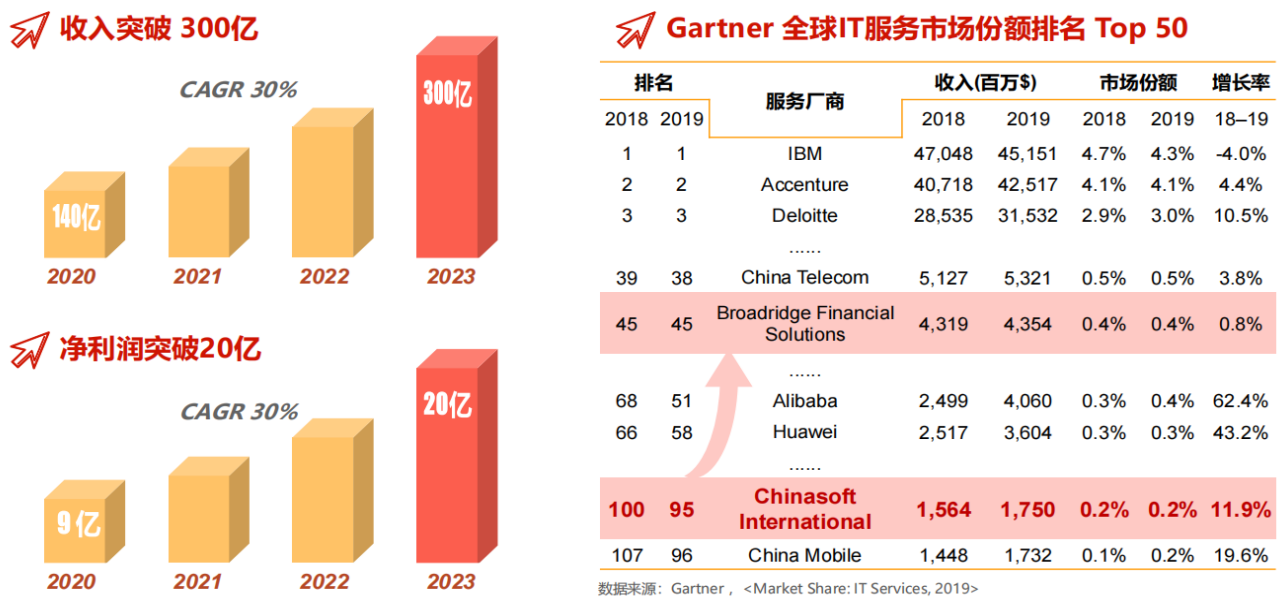
数据来源: Wind, 国泰君安证券研究

2. 双轮驱动，2023 年有望实现收入翻倍

2.1. 云智能转型推动 2023 年 300 亿收入目标达成

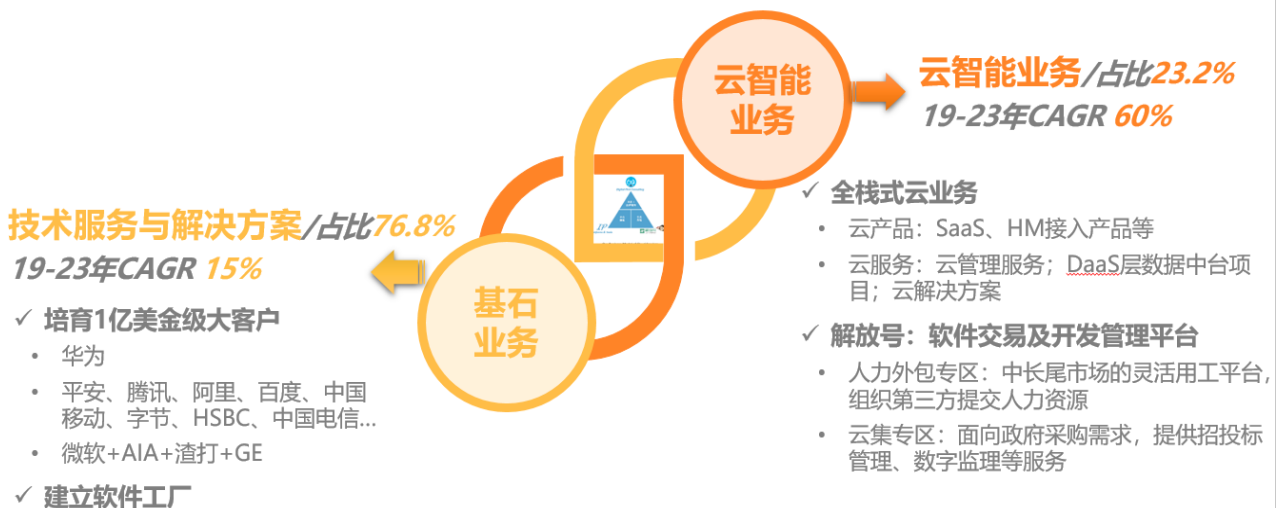
根据中软国际的 SP301 规划，公司将在 2023 年实现 300 亿元收入。根据中软国际的 SP301 规划，2023 年公司总收入将翻倍，从 2020 年的 141 亿元增长至 300 亿元，净利润突破 20 亿元。从业务类型看，公司业务可分为基石业务和云智能业务两部分，基石业务即传统的技术服务与解决方案业务，云智能业务是云产品、云服务构成的全栈式云业务以及软件产业生态平台的解放号业务。

图 5：2023 年收入 300 亿、利润 20 亿，剑指全球 Top 50



数据来源：中软国际官网

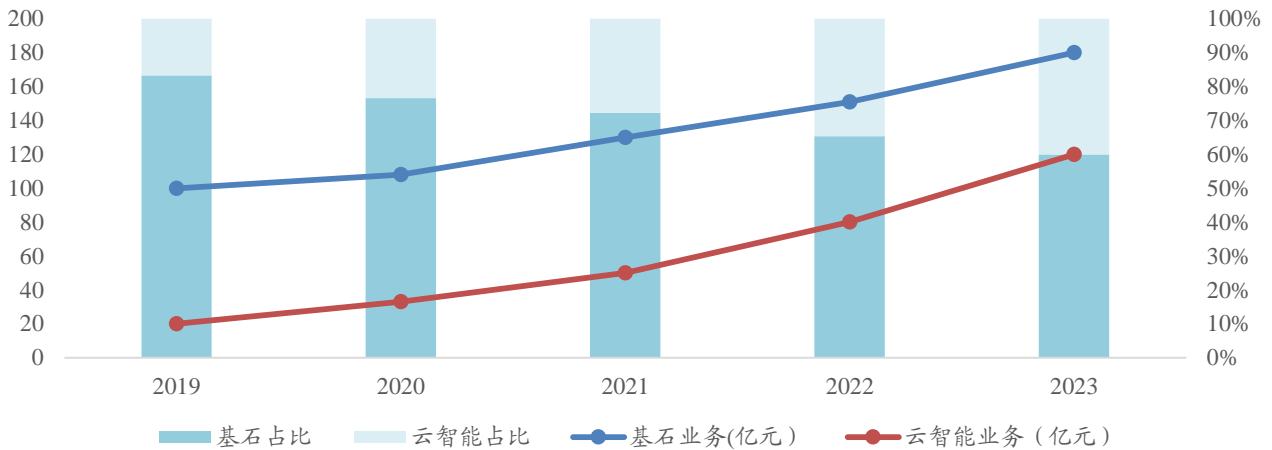
图 6：公司业务可分为基石、云智能两大板块



数据来源：中软国际官网

云智能转型推动高毛利业务扩张，中国软件服务冠军强者更强。公司自2018年首次成为中国软件服务业冠军以来，在规模上一一直持续领先于业内公司，在规模扩张的同时依然保持了优异的人均产出。在云智能转型战略的推动下，高毛利的云智能业务迎来高速发展，预计2019-2023年云智能业务复合增速57%，基石业务复合增速16%，云智能业务收入占比将从2019年的17%提升至2023年的40%。

图 7: 战略转型助推云智能业务的收入占比持续提升



数据来源：中软国际官网

2.2. 基石业务稳步增长，筑牢成长根基

深度合作大客户，保障基石业务常青。基石业务为客户提供技术服务和解决方案，是公司的传统业务。公司作为华为的战略合作伙伴在华为国内外外包市场中占据50-60%份额，排名第一。公司与第一大客户华为开展SD计划（供应商发展计划），并以SD计划为牵引，持续提升服务质量和价值及管理能力和能力，将SD计划中积累的经验输出到其他大客户，重点培育平安、中移动、BAT等一批1亿美金级的大客户。在与大客户深度合作的过程中，公司一方面与客户共成长，在客户不断增长的外包盘中维持原有比例，另一方面抓住客户新需求增长点，占领更多外包份额。

图 8: 以 SD 计划为牵引，不提升业务质量和价值



数据来源：中软国际官网

“软件工厂”输出软工能力，实现基石业务产品化。公司基于多年软件服务实践积累，提炼出了集咨询诊断、流程管理、IT工具和交付服务为一体的“软件工厂”，通过“软件工厂”输出精益软件工程能力，实现软件服务产品化，提升软件服务能力和效率。

图 9：“软件工厂”提升公司软件服务效率



数据来源：中软国际官网

2.3. 云智能业务开启第二增长曲线

2.3.1. 解放号平台链接供需双方，产业互联生态日渐成熟

解放号体系通过人力外包专区、云集专区和云上软件园三个模块全面发力，促进产业互联。解放号平台面向定制软件领域，紧扣场景、项目和人才三大关键产业要素，围绕软件全生命周期全过程的交付管理，对接产业链上下游的各类买方和卖方，加速软件产业生态汇聚。截至2020年，解放号城市站覆盖50城，战略合作达20城，云上软件园落地16城。

图 10：解放号生态体系促进软件产业互联



数据来源：中软国际官网

云集专区面向政务信息化建设领域。云集专区基于解放号采购交易、数字监理、服务聚合、供应商大数据四大核心能力,通过一站式全过程 SaaS 管理工具,打造“码智护航”系列触点产品,为客户提供立项咨询、供应商筛选管理、数字监理、交付运维等服务,构建政府信息技术项目采购的全生命周期管理服务体系。在“码智护航”系列产品中,数字土壤以区域产业知识图谱为政府提供数智服务,码智采、码智监和码智管分别在招标采购、执行和验收阶段以及运维阶段为客户提供服务,新第三方汇聚中软国际及华为生态伙伴为政府客户服务。

图 11: 云集专区通过一站式全过程 SaaS 管理工具为客户提供全生命周期管理服务



数据来源: 解放号软件产业互联网平台公众号

图 12: “码智护航”系列产品服务政府数字化需求



数据来源: 解放号软件产业互联网平台公众号

云上软件园立足解放号平台,为传统软件园线上赋能。云上软件园建立在解放号平台的基础之上,享受解放号的业务注入、专家支持以及工具和知识库,致力于打造包含企业能力信息库、项目信息库、人才信息、资源信息库以及统计分析、技术共享、服务支持等平台在内的“四库六平台”,同时引进服务管家模式,推进云上服务于实体园区的融合发展,以互联网模式助力园区企业转型发展。

图 13: 云上软件园为传统软件园线上赋能



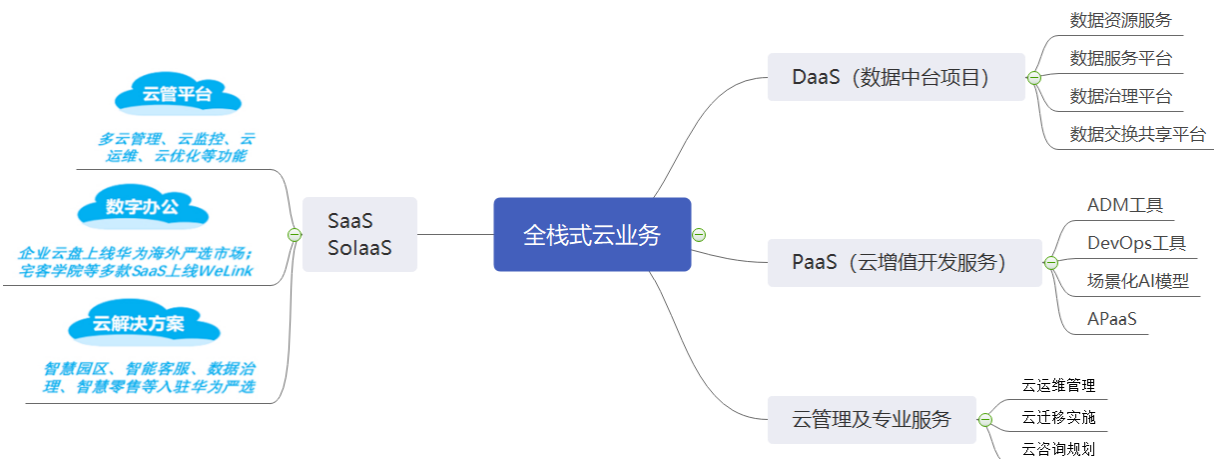
数据来源: 解放号软件产业互联网平台公众号

人力外包专区面向中长尾客户需求，对接中小 IT 服务厂商。针对中长尾客户的短期、快速响应、碎片化的 IT 外包需求，组织有意愿、有能力交付的中小 IT 服务厂商及时响应、敏捷交付，输出公司多年积累的先进 IT 服务经验（招聘全流程管理、交付质量管理经验等），向会员提供 IT 管理赋能以及银行授信服务等 SaaS 服务，实现供应商的灵活用工和闲置资源盘活。

2.3.2. 全栈式云业务全方位助力企业直冲云上

全栈式云业务包含云产品和云服务两大类。云产品包括三方面，一是具备多云管理、云监控、云运维等功能的云管平台，二是企业云盘和以数据资产管理为核心的 SaaS 类数字办公产品，三是智慧园区等场景化的云解决方案。云服务主要包括云管理及专业服务以及数据中台项目。

图 14: 全栈式云业务包括云产品和云服务两大类

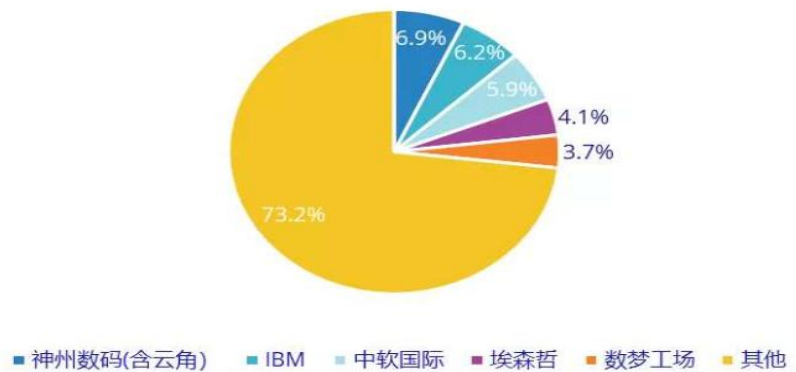


数据来源: 中软国际官网, 国泰君安证券研究

CloudEasy 云管家助力企业一站式上云、管云。CloudEasy 以华为云为根基，针对终端客户、产业云客户、公有云渠道合作伙伴提供多云管理平台，提供覆盖全云生命周期的云咨询、云规划、云迁移、云管理运维等服务，帮助众多传统企业快速实现云转型。中软国际曾帮助国内某著名乳制品企业将公司的九大业务系统在四小时内平滑上云，成功将其部署在 AWS 上的关键业务系统迁移至华为云，在保证业务无缝衔接的同时实现了企业运营的降本增效。根据 IDC 的数据，中软国际在 2019 年中国第三方云管服市场份额占比为 5.9%，仅次于神州数码的 6.9% 和 IBM 的 6.2%。

图 15: 中软国际在 2019 年中国第三方云管服市场份额占比为 5.9%

2019年中国第三方云管理服务厂商市场份额占比



数据来源: IDC, 国泰君安证券研究

3. 中软国际的核心竞争力是华为竞争力的外溢

3.1. 师从 IBM, 华为青出于蓝而胜于蓝

向最好的老师学习。90 年代初,任正非就意识到,华为要想成为世界级企业,必先攻下管理这一关,建立现代化的管理体系。为此,华为先是在 1995 年花 1000 万元引入国外的 ERP 系统,后又聘请国际咨询公司,却始终未能学到西方管理的精髓。1997 年,任正非在美国考察时花了一整天走访了 IBM,IBM 高管向他详细地介绍了公司管理的方方面面,从产品预研到项目管理、从生产流程到项目寿命终结的投资评审,使得任正非对 IBM 的管理有了更深刻的认识。IBM CEO 郭士纳通过管理变革,让 IBM 起死回生的事迹更是让任正非深受触动,他认准了 IBM 就是华为最好的老师。从 1998 年到 2003 年,华为进行了一次彻底的自我变革,虚心学习 IBM 的经验,重塑了华为的管理体系,从根本上提高了华为的管理水平,塑造了华为的核心竞争力。

华为将 IBM 管理经验内化成自己的管理体系,做到像呼吸一样自然。IBM 的西式药方虽然切中了华为的要害,却难免有不合华为土壤的地方。华为的学习路径是“先僵化,后优化,再固化”,先照搬照抄,让流程先跑起来,在新制度成熟之后再结合实际逐步改进,最后将经过优化的制

度固定下来。经过这套学习路径，华为成功将 IBM 经验内化为自己的管理体系，建立起以 IPD（产品集成开发）、LTC（收款）、ITR（售后）为核心，覆盖华为全业务的流程管理体系，将每一个流程都细化到可执行的深度，做到事事有流程可循，让规范化的管理流程和制度融入华为人血液。

图 16: 华为流程管理体系覆盖全业务



数据来源：中软国际官网，国泰君安证券研究

“无生命”的管理体系构筑华为竞争力。华为管理的优越之处就体现在其“无生命”的管理体系，用制度去管理企业，而非依靠“人治”，就如任正非所言，“企业家在这个企业没有太大作用的时候，就是这个企业最有生命的时候”。

3.2. 师从华为，铸就中软国际核心竞争力

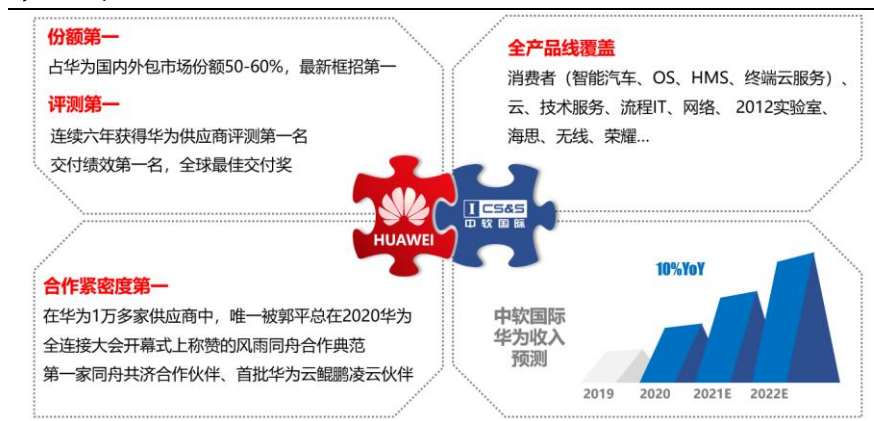
同舟共济、长期合作，做华为战舰群中的最重要的巡洋舰。从 2009 年开启合作到华为国内外包份额第一，中软与华为的合作已覆盖华为全产品线，中软国际与华为的长期合作也获得了华为的高度认可。在 2020 年华为全联接大会上，华为轮值董事长郭平表示：“我们倡导风雨同舟，长期合作，中软国际就是这样的一个典范。在华为不同发展时期，中软国际持续坚持和我们战略协同，利益互补，风雨同舟，关键时刻同进退。与此同时，中软国际也得到华为最有力的技术支持，共同扩展新市场。根深才能叶茂，我们将持续和有意愿、有能力的伙伴共同做厚合作基础，共同成长。”

图 17: 公司多年来与华为紧密合作, 同舟共济



数据来源: 中软国际官网

图 18: 公司在华为国内外包份额中排名第一, 合作范围覆盖华为全产品线



数据来源: 中软国际官网

实力出众，能力互补是中软国际伴随华为共成长的前提。 华为的优势在于覆盖大型集团型客户的能力，而中软国际在地域和企业的覆盖面上更广，与华为高度互补。此外，要做华为最紧密的战略伙伴，跟上华为的步伐并不容易，中软国际与华为的长期紧密合作及华为对中软国际的高度认可，足以证明其自身的优秀。

文化一致，高度互信是与华为长期深度合作的关键。 公司在与华为的合作中，深度了解、高度认同华为文化，这种文化一致为双方的合作更有信仰，为长期深度的合作打下基础，也让双方的业务合作更加畅通、顺利。

在深度合作中向华为学习，将华为经验内化为公司核心竞争力。 在与华为的长期密切合作中，中软国际一直在向华为学习，学习的范围上至管理体系和战略，下至软件开发工具和过程。在这一过程中，公司以流程性组织建设为抓手，用体系化的办法促进优秀业务经验和能力的分享与延续，形成了先进的项目管理能力和软件开发能力，铸就了中软国际的核心竞争力。



4. 华为“硬转软”，鸿蒙进展是公司重要的催化剂

鸿蒙发布 2.0 版本，万物互联时代开启。华为在 2021 年 6 月 2 日晚间发布 2.0 版本鸿蒙操作系统。鸿蒙不是一款单纯的手机操作系统，而是面向万物互联时代的全场景分布式操作系统。我们通过复盘操作系统的进化历程，发现一旦某一赛道操作系统的市场格局确定之后，后来者几乎没有翻盘的可能性。PC 时代是 Windows，手机时代是 Android 和 iOS，那么鸿蒙如果要打开局面，就必须创造新商业空间，而新商业空间就是万物互联。IoT 设备与人的交互频度决定了他的流量价值，决定了他与人的距离，因而手机始终是实现万物互联的最重要一块拼图，可以给整个万物互联时代的“超级终端”提供更多的流量入口和更自然更贴近于人的交互方式，所以华为提出了 1+8+N 的战略。

图 19: 华为用 1+8+N 的战略实现全场景覆盖



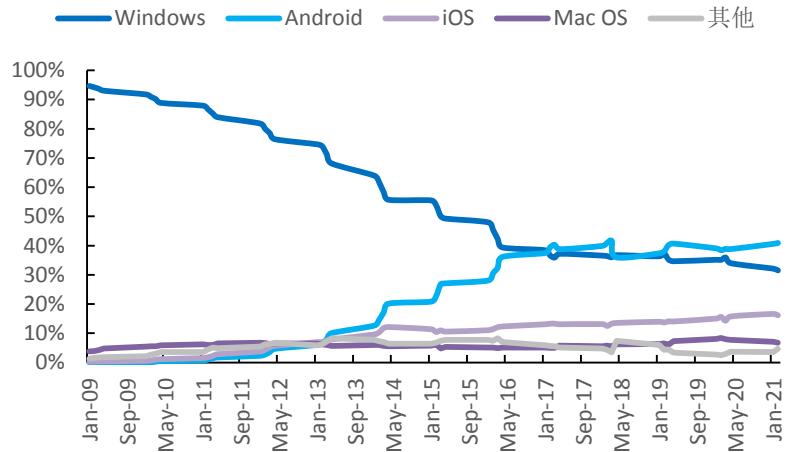
数据来源：华为官网

鸿蒙的出现标志着华为加速从“硬件先进公司”转型为“软件先进公司”。美国对华为有两次大的制裁，第一次是 2019 年 5 月 15 日华为被纳入实体清单，随后谷歌 GMS 宣布断供华为；第二次发生在 2020 年 5 月 15 日美国商务部禁止使用任何美国技术的芯片代工厂为华为代工。在这样的背景下，鸿蒙在短期内成为华为消费者业务的救命稻草，一方面是可能将更多用户留存在华为手机及 IoT 硬件体系内部，延续生机，另一方面则可能推动华为手机+IoT 业务的商业模式向软件服务收费转型，即像苹果及谷歌一样，即使不生产自有品牌硬件，也可以通过深度定制的软件授权及渠道佣金获得持续的收入。随着鸿蒙承担起国产分布式操作系统的重任，未来华为势必会在数据库、编译器乃至编程语言等更多基础软件层面投入更多力量，成为中国软件产业进程里一个至关重要的参与者。

未来一年是华为鸿蒙打造生态的关键一年。鸿蒙负责人王成录在 2021 年 1 月接受媒体采访时表示“我们分析了过去二十年 PC 产业和移动产业的生态发展,发现 16% 的市场占有量是一个分水岭,超过 16% 的生态

基本就成功了...所以今年我的工作目标是让鸿蒙生态的市场份额达到16%...保守估计到21年底搭载鸿蒙的设备是3亿台，其中包含2亿台华为自有手机，Pad、手表、智慧屏、音箱等3千万台以上”。根据我们的测算，配合年内直接搭载鸿蒙操作系统的华为新机发布以及第三方生态伙伴的参与，未来一年时间还是有较大的概率在国内市场达到16%渗透率的生态目标。

图 20: 2021Q1 全球前三大操作系统(PC/平板/手机全平台)市占率均 > 16%



数据来源: StatCounter、国泰君安证券研究

公司与华为深度合作，鸿蒙为公司带来可观业绩增量。公司是华为鸿蒙“元老级”参与者，全程参与鸿蒙 OS 从 0 到 1 的搭建，是开放原子开源基金会白金理事单位，对鸿蒙具备“代码级”理解。我们认为无论是公司的基石业务还是云智能业务，皆会受益于鸿蒙的发展。具体而言，基石业务涉及了鸿蒙系统 ITO 业务，以及后续应用商店的 BPO 业务，未来收入量级有望突破 10 亿元。云智能业务方面，公司推出鸿蒙生态面向智能家居等场景的软硬模组产品，商业模式为按量收费，未来市场空间巨大。

图 21: OpenHarmony 中软国际榜上有名



数据来源: 华为鸿蒙 2.0 发布会



5. 盈利预测、估值及投资建议

盈利预测: 根据公司 SP301 计划对各业务线的规划, 结合 2020 年年报数据。我们调高 2021、2022 年盈利预测, 新增 2023 年盈利预测, 预计公司 2021-2023 年净利润分别为 12.37 (+1.21)、16.92 (+3.53)、24.44 亿元人民币, EPS 分别为 0.43、0.58、0.84 元人民币。

PE 估值法: 公司是 IT 服务龙头企业, 业务和商业模式相近的可比公司有中科创达、赛意信息、神州数码等。2022 年行业平均 PE 为 27.83 倍, 我们预测公司 2022 年 EPS 为 0.58 元。给予 2022 年 27.83 倍的行业平均 PE, 合理估值为每股 16.20 元。按人民币: 港币=1.216 计算, 即合理估值为每股 19.70 港元。

表 2: 可比公司 PE 估值

公司代码	公司名称	收盘价 (元)	EPS (国泰君安预测, 元)			PE		
		2021/06/02	2021E	2022E	2023E	2021E	2022E	2023E
300496.SZ	中科创达	140.10	1.52	2.19	3.04	92.17	63.97	46.09
300687.SZ	赛意信息	18.60	1.17	1.71	2.52	15.90	10.88	7.38
000034.SZ	神州数码	17.58	1.47	2.03	2.31	11.99	8.65	7.61
						40.02	27.83	20.36
0354.HK	中国软件国际	9.84 (HKD)	0.43	0.58	0.84	19.02	13.90	9.62

数据来源: Wind, 国泰君安证券研究 注: 神州数码采用 Wind 一致预期, 其余采用国泰君安预测数据

调高目标价至 19.70 港元, 维持“增持”评级。 使用 PE 估值法, 调高目标价至 19.70 港元, 对应 2022 年 28 倍 PE, 维持“增持”评级。

6. 风险提示

鸿蒙推广进度不及预期。 鸿蒙渗透率目标与华为自身硬件铺设能力、第三方厂商接入节奏等多个因素相关, 渗透率有可能不及预期。另外, 鸿蒙开源是培育良好应用生态的重要基础, 其对外开源的节奏可能因各种技术原因发生变化。

外部突发事件风险。 突发事件如疫情反复、中美贸易关系变化、自然灾害、地域合规等导致业务中断带来的风险。任何灾害导致的业务中断都将对公司造成重大的不利影响。



本公司具有中国证监会核准的证券投资咨询业务资格

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

附：海外当地市场指数

亚洲指数名称	美洲指数名称	欧洲指数名称	澳洲指数名称
沪深 300	标普 500	希腊雅典 ASE	澳大利亚标普 200
恒生指数	加拿大 S&P/TSX	奥地利 ATX	新西兰 50
日经 225	墨西哥 BOLSA	冰岛 ICEX	
韩国 KOSPI	巴西 BOVESPA	挪威 OSEBX	
富时新加坡海峡时报		布拉格指数	
台湾加权		西班牙 IBEX35	
印度孟买 SENSEX		俄罗斯 RTS	
印尼雅加达综合		富时意大利 MIB	
越南胡志明		波兰 WIG	
富时马来西亚 KLCI		比利时 BFX	
泰国 SET		英国富时 100	
巴基斯坦卡拉奇		德国 DAX30	
斯里兰卡科伦坡		葡萄牙 PSI20	
		芬兰赫尔辛基	
		瑞士 SMI	
		法国 CAC40	
		英国富时 250	
		欧洲斯托克 50	
		OMX 哥本哈根 20	
		瑞典 OMXSPI	
		爱尔兰综合	
		荷兰 AEX	
		富时 AIM 全股	