

关键词：软件外包行业,软件开发行业,软件开发

内容概要：

目前软件外包行业，只能说是一种赢利模式，就好像工厂机器化生产的产品比手工作坊的成本要低很多一样，软件开发行业在现在软件开发刚起步阶段只能自保，对于已经即将达到饱和状态的网站建设行业来说，软件开发行业跟胜一筹。软件开发行业现在只能是像吃不饱饭...

正文：

目前**软件外包行业**，只能说是一种赢利模式，就好像工厂机器化生产的产品比手工作坊的成本要低很多一样，**软件开发行业**在现在**软件开发**刚起步阶段只能自保，对于已经即将达到饱和状态的网站建设行业来说，软件开发行业跟胜一筹。软件开发行业现在只能是像吃不饱饭的灾区人民，只能靠葡萄糖维持生命。尽管对于国内软件业的发展来说有益,但是很难说有多大的作用。国家信息化离不开自主的软件业发展，我们现在的国内开发商,还不足以满足我们自己市场的需要，远不能开发出满足我们自己的产品，仍然是任重而道远。



最近在软件业内和IT媒体类弥漫着一种对软件外包的鼓吹态度，而且相当狂热，大连、北京、齐鲁、上海、杭州、广州、西安、成都、沈阳是这种外包梯队中的代表，事实上，在整个国内的软件行业内一直提倡中国的软件要走印度之路，靠出口来发展自己，只不过这种态度在最近发展到了高峰而已。《振兴软件产业行动纲要》，对软件出口和外包提出了目标和方向：到2005年，软件市场销售额达到2500亿元，软件出口额达到50亿美元。

一个是联想投资公司以2400万港币参股中讯软件集团股份有限公司，中讯软件去年10月已经引进了日本NEC1200万港币的资金，其是北京最大的国内软件出口企业，该集团北京公司2001年度对日软件外包业务达7亿日元，折合人民币4600多万元。另一则是3月26日，微软(中国)公司

微软与国家计委逾60亿元框架协议中正酝酿在中国推进大规模的软件外包业务，将选择成都作为实施“软件外包”战略的首家试点城市。再一则是3月6日，浙大网新宣布，浙大网新与日本富士电机株式会社在杭州就对日软件出口事宜达成合作意向，双方将分别在东京和杭州创办两家合资公司，开展大规模对日软件出口业务。

中国软件总额占全球1%的比例，这1%，是中国有资格做软件出口的重要基石。但是现在有个争执是印度之路是否可行？准确点说是印度的软件出口对于印度自身的软件发展能有多大的帮助，即便中国真的跻身软件出口大国，中国人就敢说Made In China的软件可以不败，中国软件企业可以畅行全球么？

中国软件企业必须清醒认识到，软件出口对于中国软件产业水平的提高没有根本性帮助，也无助于中国软件企业国际化的最终解决。正如院士倪光南指出印度软件出口的局限性一样，2001年在全球软件总额中，印度只占1.6%，与第一位的美国(占42%)相差极大，也远不及欧盟及日本。印度的‘软件出口’主要是为美国软件公司进行加工，而加工者一般不拥有最终的软件产品和知识产权，因此这种‘软件出口’不是产品和知识产权的出口而是软件劳务的出口。印度的软件工厂仅是做软件开发中的部分工作，是一种‘软件代工业’。此外，外包业务受国外软件产业的牵制过大。

国内的软件出口业务仍在发展初段，2001年中国软件出口约七亿美元，占整体软件产业不足10%，而印度2001年的软件出口就占整体软件产业超过70%。中国的软件出口不足，但是印度把大部分业务全部放到软件出口这个篮子里来长久来看对印度软件业很可能是

弊多利少。当然印度和中国相比,严重不利是当地消费需求不足,商业环境普遍缺乏,没有国内市场。

软件外包的利处是国外的消费者的水平比国内的高,他们会提出非常像样的需求,中国软件企业在完成他们的业务要求的过程中,能够不断的学到新的东西,能够不断的提高自身水平。但是国内软件企业数量虽多,但大部分规模较小,国内一些通用软件厂商虽然品牌很大,但业务收益却无法提升。由于企业规模较小抗风险能力较弱,追求短期利益功利趋向十分明显,面对具有明显市场机遇的产品便会蜂涌而上,一些软件商只得进军目前“有利可图”的有效市场,集成业务热火时就做集成,在企业信息化大潮时就抢单企业级用户,而对有开发或市场开拓难度的产品则退避三舍,这导致产品种类单一,低水平竞争和产品质量不高等问题,不利于软件公司的长期性战略发展。这点上尤其是要把对日本的软件外包和对欧美的软件外包区别对待,欧美项目合同多在高层签订,对日软件外包的项目合同则往往是在系统低层,甚至在底层签订的,非常类似传统制造业的“订单”,对国内软件产业纯粹是体力上的帮助。

专家分析认为中国技术整体水平不高,软件外包讲究的是低成本和高质量,管理比技术重要得多,而国内软件开发管理与国际先进水平相比还有一定差距。外包对软件企业管理水平、维护能力,以及商务、法律的国际接轨都有相当的要求。而我国软件企业相对松散,质量管理也处于弱势,很多还是作坊式的研发。

中国的软件产业现在进入了一个发展的好年份,但遗憾的是在这个好年份里还得不到好收成。中国的软件市场是一个长期市场,如果企业不走出去,它的成长性必然受到限制,中国的软件企业应该家电、玩具厂商一样走出国门,去争夺全球99%的市场,所以我们觉得为软件外包鼓与吹的态度是正确的,但是它只是国内软件业成长的催化剂,适当的外包也会是国内软件企业的成长方式。通过外包,国内软件企业可以学习到先进的管理经验,锻炼队伍,增加和国际市场的交流。特别是在软件发展初期,企业比较小,实力弱,抗风险能力差,分工合作可以避开风险,抓住机会生存下来,但是把它当作是维生素决不可以。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安,为西安企业提供网站优化,软件开发,软件外包,电子政务,网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务,为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等,在MYSQL,MSSQL数据库系统,ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长,经验丰富,是业内技术服务最全面,技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话: 029-89322522 4006-626-615 网址:<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com