



# 软件外包企业并购是软件行业资本重组的重要方式

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：软件外包,软件外包企业

内容概要：

软件公司之间并购创造规模奇迹可以说是国内软件外包产业界长久以来的期待，也是相关部门一块心病，如何扶持软件外包企业，促成软件外包企业之间的并购，使之迅速做大做强，然而总是苦无良策。近年来，软件外包企业之间大大小小的并购无不与资本的直接或者间接...

正文：

软件公司之间并购创造规模奇迹可以说是国内**软件外包**产业界长久以来的期待，也是相关部门一块心病，如何扶持**软件外包企业**，促成软件外包企业之间的并购，使之迅速做大做强，然而总是苦无良策。近年来，软件外包企业之间大大小小的并购无不与资本的直接或者间接助力有关。逐利的资本不会无故做善事，投入在软件外包企业的资金一定要取得高回报，目前无论规模、技术、经验、管理都还太弱小的国内软件外包企业果真不会让资本失望吗？而规模之于软件外包企业到底又意味着什么？

人均价值×人数，这是纳斯达克衡量软件外包企业价值的标准。因为外包公司没有其他资产，就是数人头算钱。事实上，对于想得到欧美发包订单的国内企业来说，规模基本可等同于营业额。

订单我们不缺，缺的是承接大订单的规模。一家软件外包企业的负责人介绍，他们跟国外业务合作得非常好，基本上都是客户主动找上门，完全没有市场压力，因而企业发展速度很快，每年都会增加50%的新员工，但是无论人数怎么增长，永远有30%的活接不下来这样的遗憾不只软件外包企业会遇到，甚至连发展外包的城市也不能幸免。

规模上不去，损失是双重的：既要忍痛放弃大订单，又要付出更多的成本。目前中国的软件外包企业，最大的才2000人，小的只有二三十人。要想在“肥美”的欧美外包业务中分一杯羹，显然迅速扩大规模对于中国企业来说是当务之急，而并购一定是最主要的途径。依靠自身积累慢慢发展，显然已经来不及了，我们本来就已经落后印度10多年的时间。况且，印度的大企业之所以发展这么快，也多半靠并购得来。但国内上万家的软件外包企业，规模都不大，却都不愿意被收购，他们更愿意自己做老板去收购别人。结果是谁都难以做大。如何结束软件外包企业散兵游勇的局面，培养出几个大型软件外包企业也成了中国政府的一块心病。

从去年到现在，软件外包企业之间的收购一直没有停过，此前还有一些大大小小的收购案不断发生。而这些收购的企业无不是资本在背后撑腰。更重要的是对于软件外包企业之间的并购来说，资本扮演的不仅是一个间接的资金支持，有时资本甚至直接促成企业的收购。通过与被收购公司的优势互补，打造了一条相对完整的产业链。政府一直想做而没做成的事，资本出马轻而易举地解决了。可见，企业发展并购到底是市场行为，市场本身起决定性作用，政府其实很难帮得上忙。而无利不起早的资本，当然也是看到市场格局清晰之后才有行动。

对于软件外包企业来说，拿到投资开始并购是一个良好的开端，然而，良好的开始并不等于令人满意的结果，中国软件外包企业要想发展成印度那样的巨型企业，还有很多困难要克服。软件人才的匮乏会在未来10年甚至20年内依然成为软件外包企业发展最主要的制约因素，而规模迅速扩大之后，相应的管理也是个难题，管理千人的公司，与管理万人的公司显然不是一回事。不管是上市还是被收购，对于资本都是比较好的退出方式。

## 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](mailto:admin@xaecong.com)