# 软件产业跨国运营实例分析

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-01-13

*内容 摘要:20世纪80年代以来,美国软件业一直高居世界各国软件业之首,引领着世界软件产业的 发展 方向。爱尔兰是20世纪90年代崛起的世界软件大国之一,其软件业的起步和发展,一方面在很大程度上得益于美国软件公司的投资,另一方面由于美国软...*

内容 摘要:20世纪80年代以来,美国软件业一直高居世界各国软件业之首,引领着世界软件产业的 发展 方向。爱尔兰是20世纪90年代崛起的世界软件大国之一,其软件业的起步和发展,一方面在很大程度上得益于美国软件公司的投资,另一方面由于美国软件跨国公司全球战略的实施,对爱尔兰软件产业在高技术层面的发展产生了一定的制约。

关键词:软件产业 美国 爱尔兰 软件公司

软件产业具有快速增长和软件服务的需求增长迅速的特点,大多数软件公司都实行全球化运营战略,并取得了显著的效果。近年来,一些发达国家的软件产业的跨国运营策略呈现向发展 中国 家倾斜的态势。一般来说,美国、日本、德国和意大利等国政府并没有为本国软件产业的发展提供特殊的倾斜政策,而是更多地依靠市场调节的作用,依赖 企业 自身的研发(R&D)投入。与之相比,法国政府比较重视软件的研发工作。而英国、爱尔兰、印度、巴西等国家的软件产业发展则受益于本国政府的大力支持。本文以美国软件公司在爱尔兰的跨国发展为例, 分析 了软件产业的跨国运营策略,以期对我国软件业的发展有所借鉴。

20世纪90年代以来,美国的软件公司,尤其是产业中的一些重要公司一直渴望拓展他们的全球化业务,在美国软件公司的全球化运营战略中,由美国软件跨国公司领导的爱尔兰软件产业是一个尤为重要的中心点,这与爱尔兰政府引进外资的政策密切相关。 爱尔兰是个小国,不可能发展重 工业 ,因为无法建立大型的生产基地;不能发展汽车制造业,因为没有这么大的市场。爱尔兰政府起初只是努力吸引更多的外资,并且对各类产业领域都一视同仁。由于给予外商低税收的优惠结果很奏效,因此,政府逐渐开始有意识地选择吸引比较有希望的领域进行投资,软件产业即是其中之一。

美国软件跨国公司在爱尔兰的运营策略

美国在爱尔兰运营的软件跨国公司可以划分成三种主要类型:聚焦制造业、物流、本地化、移植、测试服务的公司;提供系统集成、销售与咨询、定制开发的公司;致力于专用软件开发的公司。这三个领域从表面上看存在明显不同,从整体上看对产业的贡献也有很大的差别。表1列出了按上述三种主要类型分类的、在爱尔兰运营的跨国公司情况。

(一)低技术含量和低附加值软件业务外移 从上述三个领域美国软件公司的数量和雇员数量的对比可以看出,美国软件跨国公司在爱尔兰的主要业务定位在各类软件服务领域,而不是软件开发领域。反映出美国软件跨国公司在产业的发展上,采用了将低技术含量和低附加值的业务移到本国之外去完成的策略。

(二)将爱尔兰视为美国软件产品出口欧洲的平台

美国软件产品销往欧洲市场的最大障碍就是“本地化”。软件的“本地化”业务是针对特殊的国家和语言市场对现有软件包进行客户化的过程,主要是进行文本翻译,也可能涉及数据格式和字体格式的改变,以及软件在其他特殊文化方面的 问题 。爱尔兰政府引进外资的政策之一是为跨国公司提供一个低税收鼓励和补助金政策,这就为跨国公司提供了一个超越国界的友好“场所”,软件商们投资的目标当然地选择了利用爱尔兰政府提供的设施和优惠政策把爱尔兰变成一个美国软件产品出口欧洲的平台。美国的软件产品在爱尔兰经过“本地化”后销往欧洲各国。

据OECD2000年的统计,爱尔兰已经取代美国成为世界最大的软件产品出口国。全球排名前10位的软件公司在爱尔兰都设有分支机构,欧洲市场销售的PC打包软件超过40%产自爱尔兰。

(三)控制软件核心技术外流

美国软件跨国公司在爱尔兰从事的最主要的业务之一就是软件产品的“本地化”。这些世界顶级软件公司有些从未考虑过在爱尔兰进行产品改进和开发的问题,例如Lotus、Oracle。大部分公司主要是受控于母公司的全球化发展战略而始终没有能力超越“本地化”的业务领域。也就是说,美国软件跨国公司在爱尔兰的业务领域与其母公司的产业发展战略有直接关系,许多在爱尔兰从事软件“本地化”业务的管理者认为:要使跨国公司在爱尔兰或在美国之外的其他任何地方,将从事的软件业务定位在产品开发领域需要“永恒的努力”曾有人说:“美国随时在注意王冠上的宝石,他们不能让它们丢失。他们害怕失去控制,对他们来说这是一个最主要的问题。虽然起初美国总部可能担心爱尔兰的技术能力,实际上是控制问题,并不是有关技术的问题,即美国人要掌握开发的控制权,公司里存在的是以美国为中心的态度。我们的工作小组有一个愿望,希望与爱尔兰主要的软件公司在十分尖端的领域进行合作开发,但设在加利福尼亚的总部很不情愿,他们也有另外的战略考虑,美国公司的想法 影响 了他们的决定不能顺利进行。”

这一点从母公司的紧迫心理也可得到印证,Microsoft的首席技术官(CTO)Nathan Myhrvold曾感慨:无论产品有多好——离彻底失败总是只有18个月。德国的企业解决方案公司SAP的监事会主席Dietmar Hopp也有同感:即使是在成功的时候,也总是偏执地担心有人会在通往市场领导地位的高速公路上突然超过自己。

美国软件跨国公司对爱尔兰软件产业的影响

美国软件跨国公司在爱尔兰的运营策略对爱尔兰软件产业的发展是积极但有局限的,既带动了爱尔兰软件产业的起步和发展;同时,就软件产业的核心技术而言,这种积极的影响又存在着很大的局限性。

(一)积极的推动作用

1.爱尔兰软件产业得以起步和成长。美国软件公司在爱尔兰的投资,直接带动了爱尔兰软件产业从零起步。他们所做的贡献在于,一是基于统包式服务(turnkey services)发展次供应商,二是印刷软件手册。这两个领域的显著发展成为爱尔兰软件产业起步的突破口。

软件跨国公司在“系统集成、销售与咨询、定制开发”领域的运营,为一些从跨国公司或供应商中以资产分派的形式产生的新公司(spin-off companies)带来了机会,新公司在爱尔兰的成长惟独以软件跨国公司的承包合同为基础。这些公司倾向于从最基础的业务做起,并扩大到完全统包式的运营方式,从而为整个生产过程承担责任。在爱尔兰,由于更多的软件跨国公司对次供应商基地的成长进行投资,统包式服务在20世纪90年代中期的五年当中从0增长到1.5亿美元。在“本地化”领域,有一些爱尔兰独资的翻译局成长了起来,他们为在爱尔兰从事“本地化”业务的跨国公司提供完备的翻译服务。这些公司的部分创立者也为软件跨国公司工作,因此,公司的业务相对受到软件跨国公司业务的 影响 。

5

40)this.width=540\" vspace=5>

为了减少对软件跨国公司业务的依赖,爱尔兰的软件公司中也出现了一些成功的商业实践运营模式。例如,一家爱尔兰独资的软件公司,其创立者们过去曾为一家在爱尔兰从事“本地化”服务的软件跨国公司工作,他们利用自己为软件跨国公司工作积累的经验进行新的商业实践:凭他们的天赋将自己变成已开发软件的再出版商。该公司利用他们与国际上的联系建立市场,在做好“本地化”工作的基础上,对美国软件公司为国际市场生产的产品进行再出版。他们设法成功地避免了依赖供应商关系,在事实上拥有了自己地方化的软件产品,并就知识产权 问题 进行了谈判:在软件产品销售中,按每一份复制品给原开发商支付版税。这样,该公司就不仅仅是为软件跨国公司的需要以次供应商身份提供产品服务了。爱尔兰的软件公司在美国软件跨国公司提供的次供应商基地投资中获得了一定的经验和 发展 机会。 2.爱尔兰高层次软件开发队伍获得成长机会。尽管在爱尔兰从事“系统集成、销售与咨询、定制开发”的软件跨国公司的规模比从事“制造业、物流、本地化、移植、测试”服务的公司规模小得多(表

1),但他们从事的业务对产业雇员来说更有 教育 价值。从事系统集成或定制软件开发项目有可能接触一些新技术,能为今后从事更广泛领域里的开发积累经验。

对爱尔兰本国的软件人员来说,最重要的是在从事特殊平台或语言的工作中有机会获得一些宝贵的经验。例如,IBM提供的有关AS400,以及其他IBM平台的经验、Amdahi使用的是各种面向对象的 方法 等等。显然,在这些公司里掌握了这样技术的爱尔兰雇员,具有进入其他公司承担关键开发任务的潜力。依靠这样的公司,或许还有机会介入项目的管理技术。因此,这些公司聚焦的业务领域对资历较浅和中等资历的爱尔兰软件开发人员,以及项目管理者来说,在技术上的进步大有帮助。但必须看到,美国软件跨国公司为爱尔兰在这一领域提供的机会极为有限。

此外,爱尔兰的一些大学毕业生想方设法进入软件跨国公司是希望有机会移居国外,从而进入软件跨国公司的美国总部加入其核心开发队伍,这种事在爱尔兰的确偶有发生,当然这也是对新兴的爱尔兰软件产业来说是培养本国具有实践经验软件开发人员的最好机会。

3.爱尔兰本土软件公司找到了战略发展方向。由于美国软件跨国公司的母公司出于全球化战略的考虑,对其子公司在爱尔兰的运营主要限定在最缺乏尖端技术的软件产品的“本地化”领域,迫使爱尔兰本国的软件公司逐步认清了自己的发展战略,即将软件产业的发展定位在软件产品开发的高技术层面。他们将自己看作是通过促进爱尔兰的业务在为国家经济发展的计划尽责,所以他们要求在爱尔兰的软件产业业务中进行更尖端的工作,并在 金融 、财政和商务软件、基于 计算 机的训练、通信软件,以及系统软件和开发工具等技术领域进行有益的尝试,且已经取得了一定的成效(表

2)。

表2表明:有40.6%的爱尔兰本国公司从软件产品开发中获得他们总收入的50%以上,而从软件服务中获得他们总收入50%以上的公司占37.3%,总的来看,爱尔兰本国软件产业在更大程度上定位在软件产品开发领域,而不是软件服务领域。

(二)推动作用的局限性

就 学习 效应而言,“制造业、物流、本地化、移植、测试”领域对软件产业的贡献很少。在爱尔兰,受雇于“本地化”服务领域的雇员不太可能转向本国的开发公司,因为他们在“开发圈”以外。如果定位“本地化”服务的软件跨国公司撤离爱尔兰,将会对爱尔兰产生巨大的影响,总体上将完全改变软件市场的状况,因为会出现大量的剩余人员,而从事软件开发业务的公司又不会雇佣他们,因为他们过去一直在从事产业中低端的工作。而美国软件跨国公司在爱尔兰的投资主要是这一领域,爱尔兰软件产业的发展又依赖于美国软件跨国公司,爱尔兰本国在产品技术领域基于美国软件跨国公司的创新和技术积累受限就成为必然。

总体而言,软件产品“本地化”领域的工作无论从技术上还是管理上几乎都提供不了训练的机会和经验的积累,不过,以美国为首的软件跨国公司建立的“次供应商基地”,为爱尔兰作为欧洲地区化的、软件产品本地化联合 企业 的出现和成长奠定了基础。

对爱尔兰来说,美国软件跨国公司在爱尔兰的投资质量或许比拓展出的软件产业领域的数量更为重要。正是由于美国软件跨国公司在爱尔兰的投资,爱尔兰的软件产业才逐渐成长为国家的支柱产业,也彻底改变了爱尔兰 历史 上国民长期向他国大量移居的状况,并吸引了国外的软件技术人员来爱尔兰工作。仅202\_年就有近5万人移居爱尔兰,其中7000多人来自英国。长期流落异国的爱尔兰人及其后裔也纷纷返回故里。据统计,每年大约有2.5万人回国,回国人数大大超过了出国人数,这些回国人员带回了最新的技术和资金,为爱尔兰的软件产业和其他领域的发展注入了新的活力。

作者简介:

李於洪:1963年生人,女,浙江 科技 学院经济管 理学 院管理 科学 与工程系主任、副教授、管理学博士。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！