

Sun让软件没有国界 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/145/2021_2022_Sun_E8_AE_A9_E8_BD_AF_E4_c104_145552.htm 对于“本地化”，Sun采取的战略是将“本地化”融入到“全球化”。Sun的“本地化”战略已经成为其全球策略中不可分割的部分。Sun一直认为，只有开放，才能让全世界的软件在研发上没有国界！将“硅谷”搬到中国 Sun是一个技术背景很强的公司。当它用这种研发技术的思维方式去考虑一件事情的时候，往往总是先习惯性地计划、调研。而一旦得出某种结论，它又会执着地坚持到底，就像推广Sun ONE。而Sun（中国）工程研究院就是在这种背景下建立起来的。Sun每年都会拿出年营业额10%~13%左右的资金（约20亿美元）投放到全球9个工程研究院中作研发，Sun（中国）工程研究院便是其中之一。Sun在其“全球工程”计划中明确指出，要把Sun 51%以上的研发从美国总部??硅谷移出来。它要充分利用各地的人才，把业务风险分担出去。工程研究院恰恰承担的是这项任务。Sun（中国）工程研究院还担当一个特殊的角色。用Sun全球执行副总裁Pat Sucltz女士的话说：“Sun（中国）工程研究院将成为Sun全球市场发展战略的重要组成部分。它将面向全球市场开发新的软件产品和技术，同时立足本地化市场的发展需求，加强与中国软件产业的合作与交流，针对中国的应用环境开发具有本地化特色的技术与产品，在Sun充分利用本地市场资源、加强本地化合作的进程中担当重要角色。” Sun“全球工程”计划面向全球，但在中国市场，其研究院是全球惟一能够扩展核心技术的单位。Sun（中国）工

程研究院与其他研究院有很大区别。美国公司如果将其核心技术拿到美国以外的公司来开发，是受美国政府干预的，需要有一个许可证才可以。目前在美国的高新技术企业中，只有Sun一家公司得到许可在中国开发几乎所有核心技术的研发工作。这是Sun（中国）工程研究院独特的地方。Sun在中国成立工程研究院，也是因为在对印度、爱尔兰、中国等国家进行了非常详细的调查之后，才对中国的软件市场有如此大的信心的。Sun（中国）工程研究院的建立，对中国市场、对Sun公司本身都会产生深远的影响。Sun公司（中国）工程研究院院长、宫力博士在接受记者采访时说：“本地化是Sun全球战略的结果，Sun（中国）工程研究院也是Sun发展水到渠成的结果。”而它被称为工程研究院，是因为Sun一直认为做工程是一件比较扎实的事情，它同时也反映了Sun以技术为导向的公司背景。研究院成立一年来，已有员工100多人，其中80%员工的年龄在24~29岁之间。他们来自全国60多所不同的学校。宫力认为，Sun（中国）研究院是硅谷的延伸，是硅谷的一部分。它从办公设施、开发环境、开发工具，到网络的接入，都与Sun硅谷研究院的设置一模一样。宫力计划在未来三年内，将研究院发展成至少拥有500人的开发团队。宫力认为，Sun在中国市场的地位很独特。在软件技术方面，从操作系统、应用软件到办公套件，Sun都有很多创新的技术，并且所有的平台都是开放的，所有的人都可以去了解、去分析、去修改它。Sun与中国政府在推动软件产业发展上有着很多一致的地方，如：政府不希望软件被约束，Sun提倡开放；政府希望能够在任意平台上开发，Sun认为软件技术必须要有标准；政府希望在软件的价格、知识产权方面能够非常灵活机

动，Sun作为一家系统公司就能够非常灵活地转变。“老虎计划”里的选秀 Sun的核心技术都是Sun自己开发的。在这种情况下，Sun对人才非常重视。在中国建立研发队伍，更是其推广核心技术的基础。对于一个像Sun这样不直接生产产品的系统公司来说，培养人才、吸纳人才无疑是Sun本地化进程的最主要的举措之一。早在1996年Java技术刚刚兴起的时候，Sun为了吸纳、培养更多的具有Java开发技术的人才，就曾实施了“老虎计划”。它推出了基于Internet/Intranet的Java中心，主要包括：与中国政府合作，成立5个Java实验中心；与教育部合作，建立10所Java大学；与合作伙伴合作，建立20多个Java解决方案中心。而Sun（中国）工程研究院的成立，完全体现了Sun“老虎计划”的正确性。在目前100多个工程师中，70%以上是“计划”中选拔出来的优秀人才。宫力认为，培养软件人才更重要的一点是给他们提供一个良好的实践环境。为此，宫力把Sun（中国）工程研究院作为北大、清华软件学院学生们的实习基地，给他们提供更多的实习机会。在今年8月份，Sun（中国）工程研究院也将迎来他们的第一批实习学生。100%的开放 100%的支持 毋庸置疑，本地化将会更多地去推动中国软件产业的发展。因为跨国公司并非只单纯地与当地市场的公司竞争，而更多的是进行合作。互联网为这种合作提供了更多的便利。Sun与更多的合作伙伴合作，开发更广阔的开放技术。Sun所提倡的开放技术使之在中国建立了100%合作伙伴制，即对系统集成商（SI）、独立软件开发商（ISV）们提供100%的技术支持。Sun与中国移动、中国工商银行、华为等国内6家大客户合作，将自身的利益与他们放在一起，并与他们一起去直接面对他们的用户，并在

每一年都为他们提供1亿元以上价值的支持。这种合作模式正在朝着多元化的方向发展。Sun公司在中国发布StarSuite办公套件时，还与北京共创开源软件股份有限公司、中软网络技术股份有限公司、中科红旗软件技术有限公司签署了技术与分销协议，在StarSuite技术产品的开发与推广等方面开展进一步合作，这也带动了我国软件产业的发展。带动我国软件业的发展，还需要像Sun这样的一流软件公司与中国企业共同打造高可靠的解决方案。作为Sun公司iForce合作伙伴计划的重要组成部分，东软与Sun联手创建的“ AiForce中心 ”，就是基于两家公司长达10年良好合作的结果。自2001年AiForce中心这一创意问世以来，Idea Integration、Sierra Systems和ICL等公司的AiForce中心相继在欧美等地建立。这为新概念、新应用和客户化解决方案的迅速推出、为Sun ONE 架构的广泛应用发挥了积极的推动作用。“ 东软??Sun AiForce中心 ” 是Sun和东软良好合作的产物，同时也是Sun公司继东软Java和Jini研究中心，以及东软信息技术学院实验室之后，第三次在东软建立技术研究机构。在巨人肩膀上前进众所周知，我国软件产业的市场潜力很大。Sun认为，每家软件公司只要有自己的特色，就一定会有其生存的空间。因此，软件公司的发展壮大至少应该把握两点：看好市场，在此基础上把握商机，并与软件巨头合作，才能被全世界所认可；看好标准，软件企业要遵循开放标准，并力求建立好自己的商业标准，才能与软件巨头抗衡。目前，Sun正努力计划采取方法把我国的软件产业提升到国际一流水平。Sun认为，我国软件企业要迎头赶上，必须按照以下三种方式去做：第一，要站在巨人的肩膀上，不必从零做起。软件是一个完整

的框架，它能把一个国家的软件水平提升起来。软件只在一个层面上有是行不通的，它是不能长久的。第二，跟踪开放架构，软件架构应是开放的，可以任意修改、开发。第三，开放的东西必须是国际一流的标准，这样才有竞争力，也可以进行软件产品出口，走向国际。Sun也希望通过自身的努力把中国的软件产业提高一大步。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com