

印度软件外包成功的五个关键点 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/63/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_B0\\_E5\\_BA\\_A6\\_E8\\_BD\\_AF\\_E4\\_c41\\_63783.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E5_8D_B0_E5_BA_A6_E8_BD_AF_E4_c41_63783.htm) 印度从过去40年到现在，已经有了很多很成功的BPO（业务流程外包）公司。从一些统计数字看，我们的收入已经达到了20亿到30亿美元，但我认为，我们的总收入应该在60亿美元以上。现在很多美国人和欧洲人来到印度，我们很多外包项目也来自这两个地方。现在印度从事软件外包行业的人数已经超过了100万。印度软件外包行业有三个特点。第一，印度是一个英语国家，所以有很强的语言和习惯优势，而我们很多大外包单都来自英语国家；第二是印度从事软件外包行业的历史很长，所以它原有的经验别人无法匹敌；第三是印度人力资源丰富，印度工程师们有很好的软件设计天赋，但却不必付像美国工程师那么高的薪水，所以国外的客户更喜欢同印度公司合作。印度软件外包成功的原因，总结起来有五点。首先，印度是英语国家。第二，印度已经有了非常专业、有经验的软件开发团队，而且已经达到一定规模，也正因为如此，印度公司可以得到许多大订单。第三，在印度企业中低层的领导很多，也就是跟上级的沟通很顺利，没有隔阂。比如说在中国，可能50个人才会有一个团队带头人，他一个人要管理50个人。印度企业中，流程管理非常有序，几乎每个很小的比如说5个人的一个团队就会有一个负责的人，他会跟上级乃至客户交流，使得客户和企业之间没有什么隔阂。第四，印度的软件开发人员素质很高，几乎所有的软件开发人员都接受了非常好的高等教育，同时，他们要求的工资又不高。据我了解

，中国的工程师在国内每个月可以拿到多于800美元的薪水，在印度，软件工程师只要求不到600美元。第五是客户的满意程度很高。他们是拿着质量很好的软件回去的，所以下一次他还会来。当然，这同印度政府采取的鼓励软件企业发展的政策很有关系。这一点，中国政府已经注意到。在印度，软件外包行业成功发展大致经历了三个阶段。第一个阶段是帮别人开发软件的阶段，是印度人参与软件生产的过程。比如说一些在美国的印度人在IBM这种大公司工作，参与IBM公司项目的开发，以后，这些印度人逐步开始在自己的家乡开发类似软件，并做得越来越好。第二个阶段是印度得到国外的订单，建立自己企业的阶段。比如上面说的IBM公司，他们将一些环节的开发交给印度人做，这个时候印度企业已经具有了现在软件外包行业规模的雏形。第三个阶段是，现在许多欧美软件企业在印度建立研发中心，把办公室搬到印度，利用印度人才和低成本及沟通无障碍的优势，一同发展印度软件产业。第一个阶段到第二个阶段的发展时间稍微长一些，但第二个阶段到第三个阶段的发展却是最近3年的事情。中国企业可以从印度企业学习到两点：一是如何维护客户关系。当印度公司接到订单时，他们能很好理解欧美公司的所有要求。然后，按照要求一点一点做，最后就能够争取到这家公司今后的订单。这是中国公司需要学习的地方，任何一家公司都不可能等来订单，而是必须自己去争取。第二，非常重要的就是学习别人的技术。印度企业在短期发展内并不看重钱，而是注重去学习别人的先进知识和经验，包括商业经验和知识技术的储存。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](http://www.100test.com)