

2006制造企业管理与电子商务标准研究之三 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_88\\_B6\\_E9\\_80\\_A0\\_c40\\_64735.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_88_B6_E9_80_A0_c40_64735.htm)

六、如何应对WTO 面临WTO的来临，我国各行业都不得不考虑其今后的竞争优势及如何在国际大舞台中谋得一席之地。计算机软件，作为IT行业中最具有国际化分工的行业，将会形成什么样的格局是诸多业内人士最为关心的大事。首先，我们可将软件分为不同的层面来回答这个问题。我们日常所使用的软件可分为如下三类：操作系统和数据库等系统类软件，我们称之为"通用基础软件"；通用模块或通用构件，我们称为"通用应用软件"；面向最终客户的软件，我们称为"个性化应用软件"。在这三类软件中，我们可看到微软的Windows 2000或Oracle的数据库等均属于通用基础软件，而BEA的Weblogic应用服务器或IBM消息队列等均属于通用应用软件，而我们在各行各业中所看到的软件应用则属于个性化应用软件。针对这三类软件，我们作以下的投资金额及产品成熟时间的分析。假设个性化应用软件所需投资是X，需要Y年来使其成熟，则通用应用软件所需投资和开发时间分别是5X及5Y，而通用基础软件则分别需要25X及25Y。因此，若投资最终应用软件的风险是1，则通用应用软件是5，而通用基础软件是25。在目前国内软件市场中，我们可以看到在短期内很难有与微软或oracle开发的通用基础软件产品挑战的机会；并且在国际资本市场日趋保守，很难有投资者愿意承担25倍于常规应用软件开发投资风险，去支持一个创业公司与微软或oracle公司进行挑战。因此我们认为在这一类软件中，除非我们开创一个新的领域，提出一个

崭新的方向，否则只有站在巨人肩上。而在通用应用软件这类产品中，由于我国国力增强，且市场的扩大，是应有一定的机会，中科院软件所新近成立的中科国际及诸如东方通等中间件厂商均有志于开拓各类软件。但我们也看到这类产品需要5倍于一般应用开发的投资，并开发周期比一般应用大5倍以上，使得厂商必须要有一定的财力和耐心。我们认为开发一套较为成熟的中间件（消息对列，应用或交易服务器）需要至少2000万人民币的投入及2年左右的成熟期，这使得很多中国软件厂商由于有限的资本市场渠道而难以负担。另外由于中间件厂商通常不是直接与最终用户签约，使得他们很容易成为降低应用软件成本及拖欠应收款的牺牲品，这也就是我们所看到的国内中间件市场已有逐步被国外厂商所垄断的趋势。这样，我们目前唯一希望所在是与客户直接签约，并为客户定做包括大量个性化特色的软件产品。中科国际也逐步把其中间件产品移入行业应用方面，形成针对各行业应用“行业中间件”，这已成为目前非应用软件开发商认同的大趋势。由于这类产品是由客户的接收为最终标准，而对技术的要求并不限于最新或最好，因此对客户充分了解及客户信任感将比技术优势更为重要，这是今后中国软件业逐步进入主流的唯一切入途径，因此我们认为：1、在基础软件部分，要敢于提出具有很强中国国情的崭新方向，例如移动通信将无疑是中国的一大特色，并有望成为世界第一大市场，我们没有理由一定要采用现有的国外嵌入式操作系统或数据库，而创造出非常适用于中国的移动通信特色的新一代操作系统或数据库，但创新是其中一大要素，否则就应该沿用现有成熟产品而避免高风险。 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)