第一图书网, tushu007.com

<<平台征战>>

图书基本信息

书名：<<平台征战>>

13位ISBN编号：9787302197836

10位ISBN编号：7302197830

出版时间：2009-4

出版时间：清华大学出版社

作者：冀勇庆　等著

页数：253

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书作者通过多年扎实的采访和思考，提出了借鉴软件行业外经验的新思路。
通过对飞机、汽车、温州制鞋业等传统制造业的分析，他发现几乎所有行业的发展都遵循“平台+组件”的规律，而这种规律在如今的软件业也越来越明显地体现出来。
随后，作者从战略、管理、人力资源、技术四个维度对中国的软件企业进行了全面的剖析，得出了企业必须将产品平台和技术平台分离，采用开放式创新的结论。
书中集合了作者多年收集的诸多企业案例，语言风趣幽默；无论是身处软件行业内的人士还是业外人士，均值得一读。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

冀勇庆，清华大学经济管理学院MBA，《IT经理世界》杂志社主任记者。
经历丰富，曾在IT、电信、金融、制造、商业等多个行业从事过战略规划、财务管理、投资分析等多方面的工作，亲身经历过中国企业的兴衰历程。
2003年7月加入《IT经理世界》，深入报道过华为、联想、英特尔、微软、惠普等知名企业，对软件行业有较深入的研究。
先后出版了《华为的世界》（与吴建国合著，中信出版社）、《狼战》（中信出版社）等著作。

第一图书网, tushu007.com

<<平台征战>>

书籍目录

一、我是软件开发商　1.成长的烦恼　2.只有开工没有完工的烦恼　3.做不大的烦恼　二、问题分析　产品型软件开发商：栽倒在市场上　2.服务型软件开发商：较低的管理水平　3.本土企业的竞争力　4.提升竞争力的四个阶段　三、一切都是组件　1.从社会分工到模块化　2.传统行业的“组件+平台”　软件业的“组件+平台”趋势　四、学习华为好榜样　1.国内最大的软件开发商　2.华为崛起的秘密　开放式创新的新阶段　五、战略的革命　1.你想成为什么　2.做跨国公司做不了的软件产品　3.客户关就是战略　六、管理的革命　1.品牌的力量　2.提升项目管理能力　3.不能在一棵树上吊死　七、人力的革命　1.人才=核心竞争力　2.人力资源短板　3.改变人力资源结构　八、技术的革命　1.分离产品术平台　2.如何选择技术平台　3.驾驭平台　九、你也可以成功　1.新游戏规则：越开放，越成功　国软件开发商的新机会　3.软件中国的机会　附录一　软件开发商案例　案例一：远光软件——从关注客户到关注利润　案例二：创发天辰——将技术平台与产品平台分离　案例三：新伟业的选择　案例四：浙江鸿程——四两拨千斤的秘密　案例五：科大恒星——把务实进行到底　案例六：四川创立——实践“福特模式”　案例七：世范软件——应对行业新要求附录二　软件商成长路线图　IDC观点　研究方法及研究框架　中国软件开发商的机遇与挑战　软件开发商竞争力模型　中国软件开发商竞争力分析　软件开发商竞争力成长之道　未来展望　结论　案例研究说明事项参考文献

章节摘录

一、我是软件开发商　　1.成长的烦恼　　中国的软件开发商还没长多大，就遇到了瓶颈。
中国一共有多少家软件企业？
据不完全统计，至少有几十万家。
他们现在到底过得怎么样？
让我们看看其中一家企业的情况吧。
成立于1996年的杭州新伟业计算机网络有限公司的前身是杭州萧山计算机应用研究所。
从成立的第一天起，新伟业就承担了当地工商行政管理局电子政务信息系统项R的建设任务。
作为国家的市场监管和行政执法机关，工商行政管理机关担负着营造公平竞争的市场环境、保障市场经济健康运行的重任。
政府的管理热点都会在工商机构职能中体现，例如食品安全、企业信用分类监管、保护驰名著名商标、打击假冒化肥种子甚至于打击偷盗自行车行为等，都会通过制订法律法规或规章去行使管理和服务职能。
而每一个法律法规的执行，都需要相应的部门、相应的职能、相应的流程、相应的权限去行使，都需要建立相适应的软件工作流程。
与工商部门执法办案有关的法律、行政法规、地方法规、部门规章、政府性规章等有643部，有权查处的各类经济违法行为1639种。
每个部门都对应着一部法律，法律会明确记载服务对象是哪些部分，要执行时都要有相应的软件工作流程。
这些都意味着工商行政部门对信息化的需求很大，而且需求的增长速度也非常快。
由于脱胎于科研院所，新伟业的技术实力和开发实力都很强，加上对客户需求的响应速度也很快，新伟业很快就拿下了萧山、杭州工商局的电子政务系统的订单。
经过一番努力，新伟业又攻下了浙江省工商局的信息系统项目。
到了2003年，仅仅一个浙江已经不能够满足新伟业急剧扩张的要求了。
此时，新伟业开始走出浙江，拓展全国市场，选择的仍然是自己最为擅长的工商管理行业。
经过自身不断的努力，新伟业逐步进入了上海、深圳、重庆、西藏、新疆等20多个省市，承接了这些省市工商行政管理局的电子政务系统。
经过了10多年在行业中的摸爬滚打，新伟业总经理张伟方亲眼目睹了中国工商行政管理体制的几次重大变革，每次变革都会对电子政务系统提出新的要求，凭着在这个行业中多年的积累，新伟业一直都能够应付自如。
到了2003年8月，张伟方开始面临“幸福的烦恼”，他的烦恼很大程度上来自于国家工商行政管理总局启动的“金信工程”。
“金信工程”的专业术语叫“企业信用分类监管系统”，是全国工商系统信息化建设的一项系统工程。
国家工商总局希望在开发统一软件的基础上，在全国建立统一指挥体系、统一技术标准和统一信用监管平台，并通过联网实现资源共享，进一步发挥工商行政管理部门的整体监管优势。
对于众多参与到这个项目当中的软件开发商们来说，这是一个不小的挑战。
国家工商总局计划用5年时间初步建成这个系统，其中的工作量非常之大——由于金信工程涉及到600多部法律法规、1000多个流程。
更为重要的是，由于很多标准的修改，给软件开发商们带来了不小的冲击，他们需要耗费大量的时间进行重新开发，以前的投入和积累基本上都消弭于一旦。
与此同时，客户却催得很急，毕竟市场和项目是不等人的。
“当时所有做工商管理信息化的软件开发商都傻了眼，因为这就意味着以前的东西基本上要重写一遍。
”直到现在，每当回忆起当时的情景，张伟方仍然有一种天要塌下来的感觉。
这也意味着要对原来已经非常成熟的系统进行重构，这正是让张伟方感觉头疼的地方。

要完成如此艰巨的任务，没有对行业和技术非常熟练的软件开发人员是不可想象的，而这个时候人才却成了新伟业的瓶颈——这几年整个浙江的经济形势不错，很多跨国公司也都来到杭州设立研发中心，使得新伟业的人心不稳，很多技术骨干要么跳槽到了一些跨国公司，要么自己出去创业。
到了用人之际，张伟方却发现根本无人可调了。
由于以前一直忙着做项目，忙着满足客户的需求，新伟业并没有时间去建立完备的知识库和开发流程，问题恰恰在这个时候突然爆发了——老的技术骨干走了之后，新来的人根本就没有办法接上去，公司的开发进度一度停滞不前。
（缺人、缺技术，一向顺风顺水的新伟业突然发现自己的能力已经跟不上发展的需要了。）
这边客户催着要上线，那边项目的开发却一直进展缓慢，张伟方急得不停地跳脚，一筹莫展的他开始反思公司以前的研发策略：新伟业以前给工商行政管理部门做过那么多的项目，几乎没有失败的案例，那为什么到了今天却应付不过来了呢？
其实，在国内还有着几十万家与新伟业同病相怜的软件开发商，他们也都面临着成长的烦恼。
2.只有开工没有完工的烦恼　　开弓没有回头箭，而对于国内的软件开发商来说，他们永远只能够疲于奔命。
确实，新伟业的问题并不是个例，而是在国内的软件开发商中普遍存在的。
不仅仅是像新伟业这种以做项目为主的服务型软件开发商面临着成长的烦恼，即使是一些规模较大的、以开发和销售软件产品为主的软件开发商，他们同样也面临着成长的烦恼。
2008年4月18日，国内最大的软件厂商用友软件发布了全球第一款完全基于SOA思想的商业应用套件U9，这也是_款基于微软的.NET平台开发的产品，得到了微软的大力支持。
用友公司内部表示，U9和U8的定位不同，U9面向的是更加高端的用户，但是用友显然还是希望原来使用U8的、已经成长起来的用户能够继续使用U9。
用友内部确定U9的主要客户将是多工厂多组织结构的制造企业，大致是指拥有众多生产线、子公司、全球分支机构等全球性制造企业，这些企业本来已经面向了国际化的市场，并且在全球相关细分市场中拥有了一定的份额。
这样一种定位显然也很符合中国作为制造业大国，拥有众多制造型大企业的现状。
当然，当这些制造型企业走向国际市场之后，用友的U9也就有可能跟着他们走向海外。
这一款产品的发布也是好事多磨。
早在2006年的时候，用友软件董事长王文京就曾经“预告”过U9即将诞生；而实际上直到2008年4月18日，U9也只是预商用，而用友已经花费了3年的时间，动用了至少600多人的研发队伍，总计投入资金超过了1个亿。
据了解，用友U9的开发理念较为先进，它采用了SOA的思想，并且采用了交叉管理的开发模式。
在此之前，用友已经构建了一个专门的技术平台UAP（企业管理软件平台），按道理在UAP平台之上，软件的开发过程将变得相对简单。
可是，为什么U9仍然花费了如此之高的代价才姗姗来迟呢？
让我们看看另外一个典型的例子：一家国内ERP软件开发商信佳公司（化名）如今陷入了困境之中，望着客户雪片般飞来的退货和索赔的传真，信佳公司总经理吴实（化名）的脸上满是愁容。
信佳公司是国内最早的ERP软件开发商之一，早在ERP这个名词还没有大规模流行之前的MRPII时代就在国内声名鹊起，吴实也在这个行业享有很高的声誉。
在信佳公司成立的最初几年里，确实得到了客户们的热烈响应，拿到了不少的订单，尤其是在国内的制造行业，信佳的软件几乎垄断了整个市场。
可惜好景不长，随着SAP、Oracle等国际软件巨头开始进入国内的ERP市场，特别是以财务软件起家的用友、金蝶等国内软件公司也开始大规模进入之后，信佳的市场份额受到了巨头们的挤压，日子逐渐变得难过起来。
更让吴实提心吊胆的是，信佳内部还经历了好几次哗变，每一次哗变都使得信佳元气大伤。
1990年的时候，由于几位创始人对于信佳的发展方向产生了不同的看法，而矛盾却迟迟不能得到解决，信佳的几位创始人纷纷离开公司自己创业。
在离开的时候，他们不仅带走了信佳的客户资源，还拿走了信佳的研发成果和知识产权。

吴实发现，很多产品的源代码竟然也不翼而飞了。
　　这给信佳的经营带来了很大的困难。
在此之前，信佳的产品开发采用的是各项目小组自给自足的方式，小组之间各自为政，基本上没有什么交流，信佳对每个项目小组也缺乏基本的管理和控制，公司也没有相应的流程对开发过程进行管理，这使得信佳的产品的命脉实际上是掌握在各个项目小组的负责人的手上，而不是掌握在公司的手中。
因此，当这些开发负责人离开信佳之后，往往整个项目都会陷入瘫痪的境地。

媒体关注与评论

全球软件与网络服务业正在平台化的道路上快步前行。
如何让平台化助力中国软件产业的发展，用平台化的思路解决软件企业面临的知识积累、技术更新、资源整合以及产品、盈利、人才等诸多问题，本书对此做了系统而卓有见地的分析。
——李开复　全球副总裁/中国区总裁　　本书解剖中国软件产业的过去和现在，揭示未来“平台＋组件”的发展趋势，是所有从业者值得一读的好书。
——雷军　金山公司总裁兼前CEO　　中国软件企业必须努力提高自己的核心竞争力，向更高的阶段发展。
本书作者在对中国众多软件企业的调查后发现，“组件＋平台”是一个明智的选择。
——倪光南中国工程院院士　　初读《平台征战》，便感到了它的分量。
作者唯变：全书以实践为基础，顺应软件服务产业发展趋势，引领变革，整合资源，推出新一代企业发展战略；作者唯实：通篇实例实证，实而不华，读之可辩，行之可鉴。
——郭昕　IDC中国总裁　　在全球化背景下，中国软件商的核心使命是要推动中国企业与IT更佳融合，获得管理能力提升赢得竞争。
《平台征战》一书揭示了“平台+组件”带给软件商与企业客户的灵活竞争力。
这一点意义重大，唯有此，当世界展现给中国机会时（如金融危机），中国企业才可能走出去，才有足够的能力，将“购买世界”变得可能！
——刘亚东，普元软件董事长、亚信创始人之一　　软件商如何提升竞争力，更好服务中国传统产业，这是个现实命题。
本书精研40多家软件商案例，提出了产品型软件公司与服务型软件公司的竞争模型，对中国软件商成长，推动中国经济进步具有现实意义。
——沈惠中，普元软件CEO，前Bea中国公司总裁

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

探究软件商竞争力分布状况，揭示软件商竞争力提升路线，国内第一本深入洞察中国软件公司竞争力成长的著作，畅销书《华为的世界》、《狼战》作者冀勇庆潜心研究行业合力之作。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com