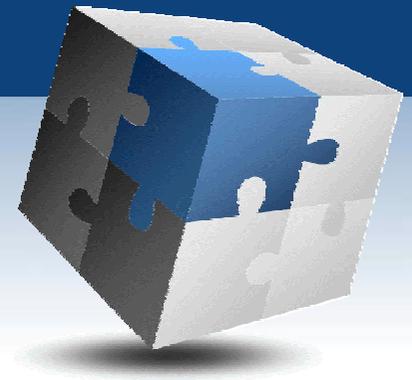


# 中国服务外包企业要 打造核心竞争力

陈刚 博彦科技

2011年4月12日

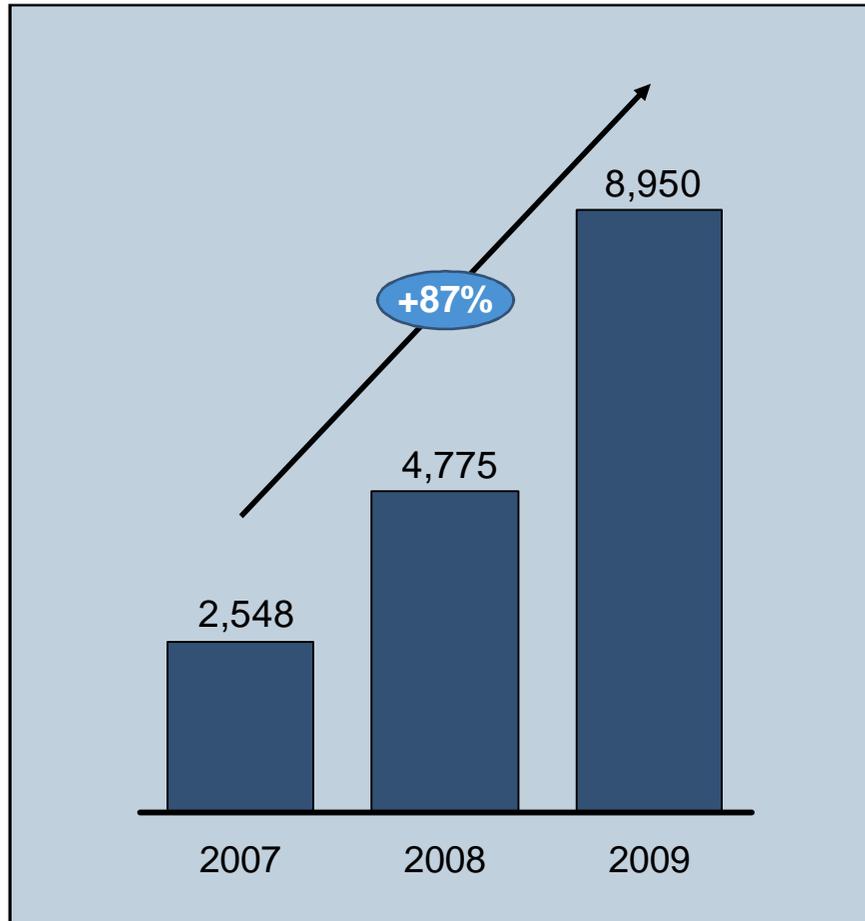


# 主题

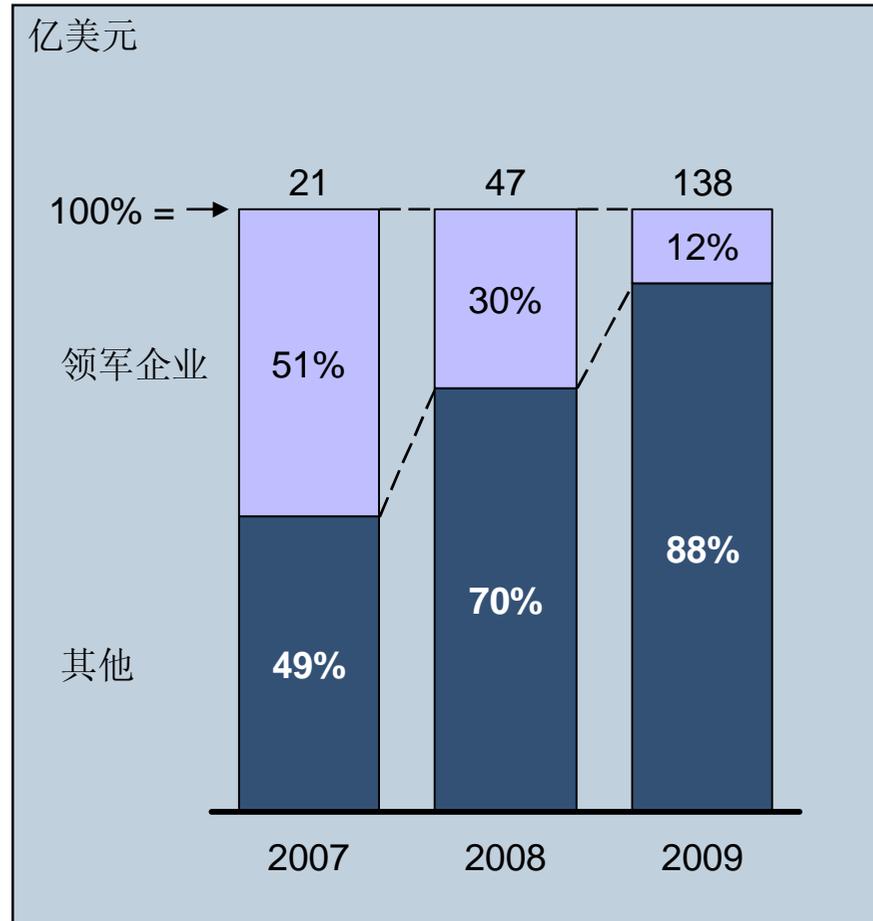
- 1 中国服务外包企业现状
- 2 与印度服务外包企业的比较
- 3 为什么要打造核心竞争力？
- 4 什么是服务外包企业的核心竞争力
- 5 能否打造？如何打造？

# 行业的集中度很低

## 中国外包服务提供商数目



## 市场集中度



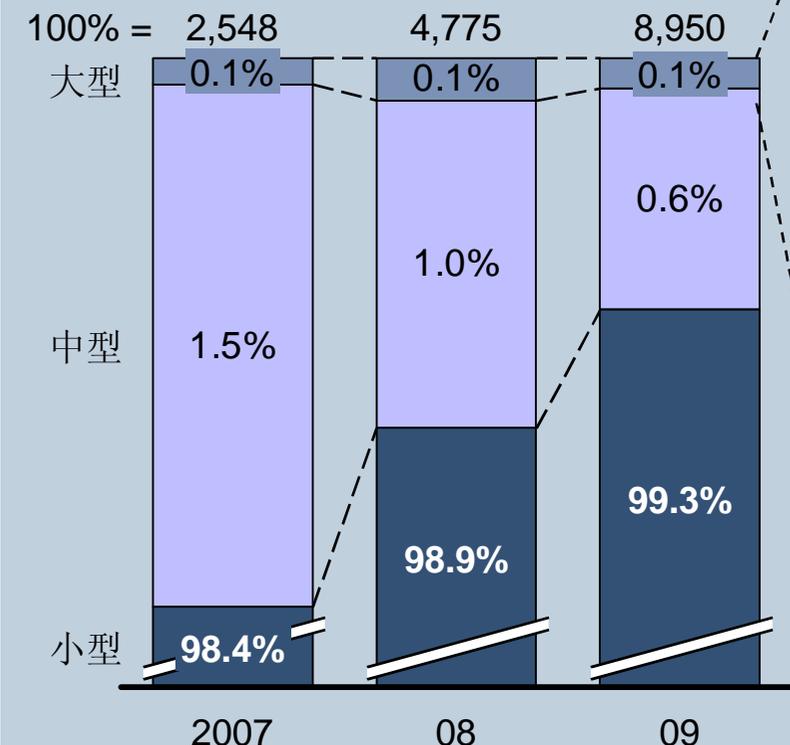
数据来源：中国国际投资促进会

# 大的不大 小的不少

小企业占据了市场主体

大企业正在迅速整合、扩张

不同规模企业占比\*  
百分比



## 产值与规模

Neusoft®

东软集团

• 4.7亿美元 (软件)

• 15000人

VanceInfo

文思创新

• 2.1亿美元 (IT服务)

• 11000人

ChinaSoft International

中软国际

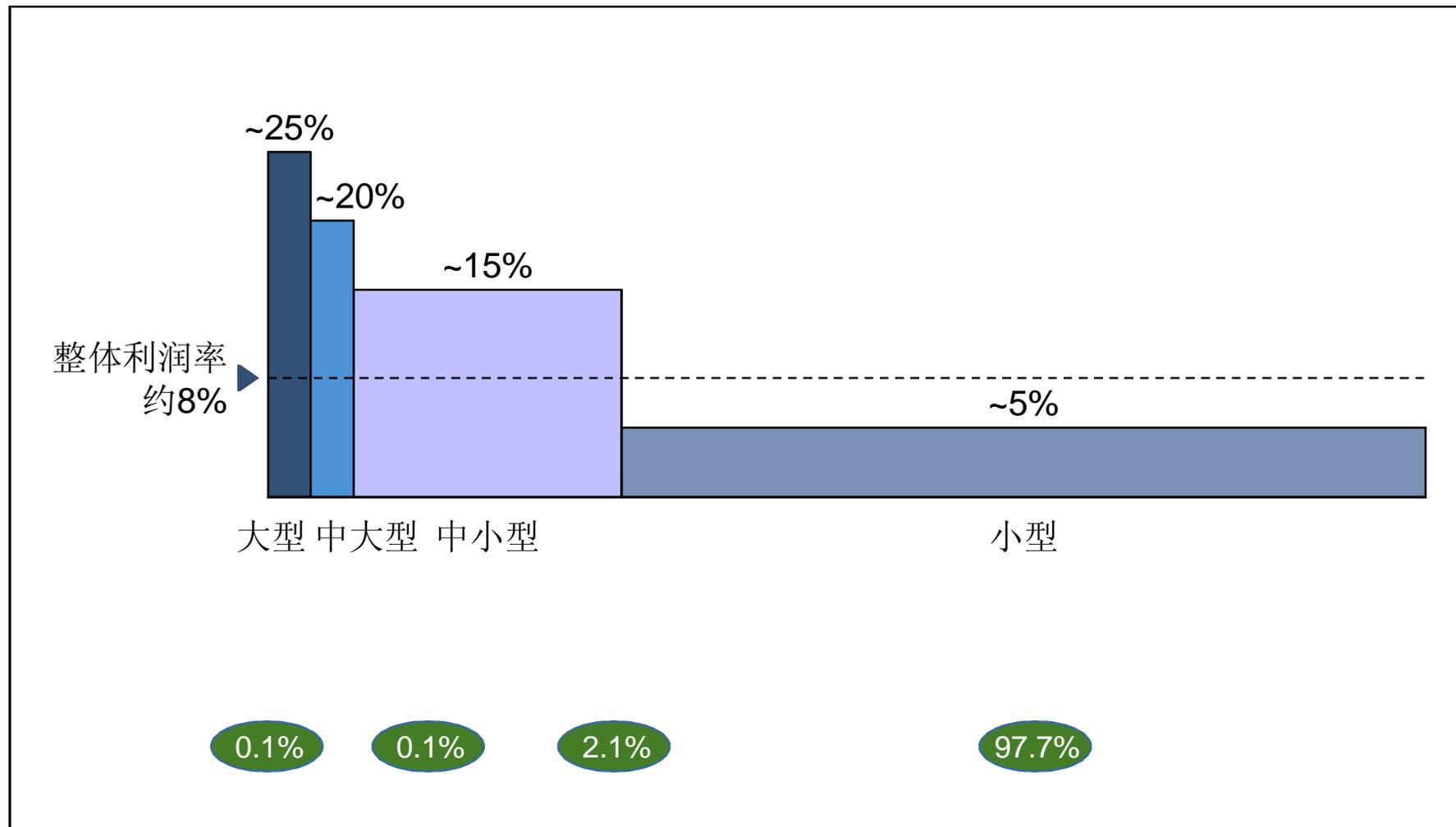
• 2.07 亿美元 (IT服务)

• > 10000 人

\* 将服务提供商按照营业额分为三类，其中大型>1亿美元；中型1000万-1亿美元；小型<1000万美元

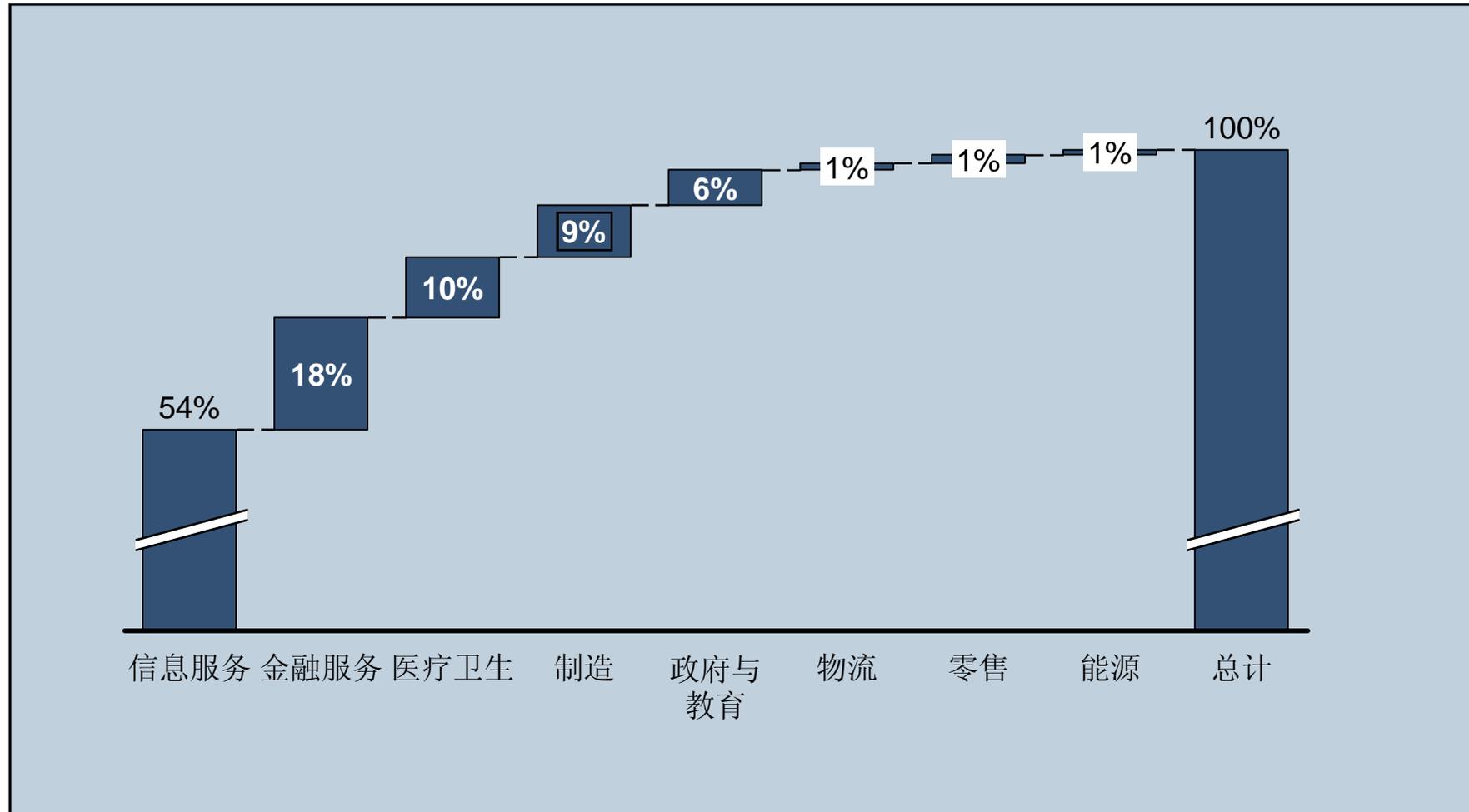
资料来源：中国国际投资促进会

# 利润率总体水平低下



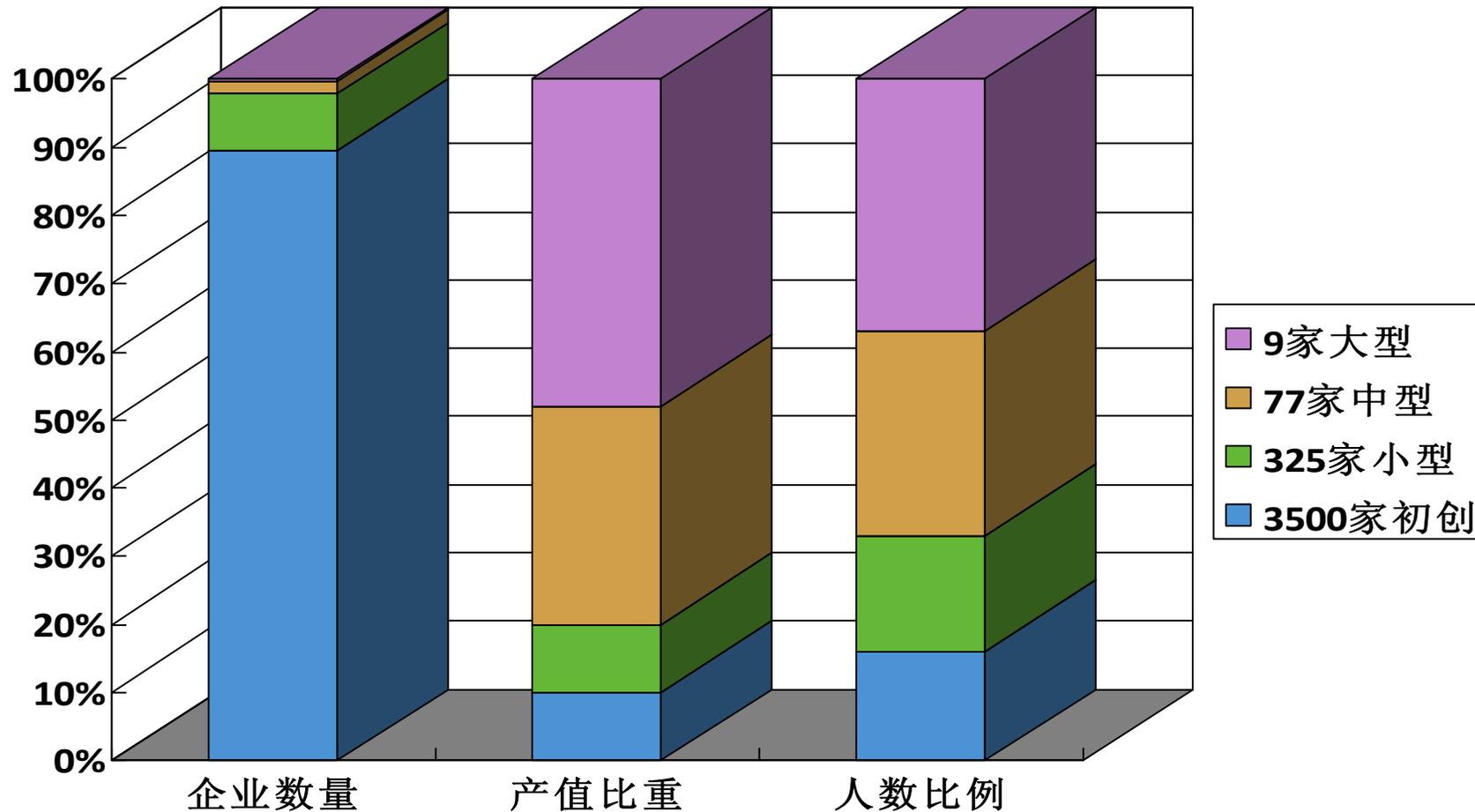
资料来源：中国国际投资促进会

# 中国服务外包行业构成



资料来源：中国国际投资促进会

# 印度服务供应商集中度较高



NASSCOM 2010年报 大型企业: >10 亿美元 中型企业: > 1亿美元 小型企业: >1000万美元 初创企业: < 1000万美元

# 印度服务外包企业以中、高端业务为主

- p 2010年印度服务外包881亿美元总收入中，IT服务占50%、BPO占19%、软件产品和ER&D收入占17%。
- p 软件、服务、业务流程外包和研发收入总额为760亿美元
- p 印度IT-BPO产业离岸收入的594亿美元，是由跨国服务提供商、买家自建共享中心和印度本土服务供应商共同努力获得的。其中：跨国服务提供商的收入占10-15%、买家自建共享中心收入占20-25%、印度本土服务供应商的收入占60-65%。
- p 更加注重具有自主知识产权的软件产品在收入结构中所占的比例，基于自有核心技术的服务份额会逐步增加。提倡与全球商业模式的融合，通过全球化的招聘和人力资源训练机制，实现印度IT-BPO产业人力资源的全球化供应能力。

# 三大印度服务外包企业2010年业绩

| 公司名称    | 产值<br>亿美元 | 人员规模<br>(万人) | 毛利润率<br>% |
|---------|-----------|--------------|-----------|
| TCS     | 67        | 16           | 34        |
| INFOSYS | 48        | 14           | 45.3      |
| Wi pro  | 43        | 12           | 37        |

# 服务外包企业的专利申请情况

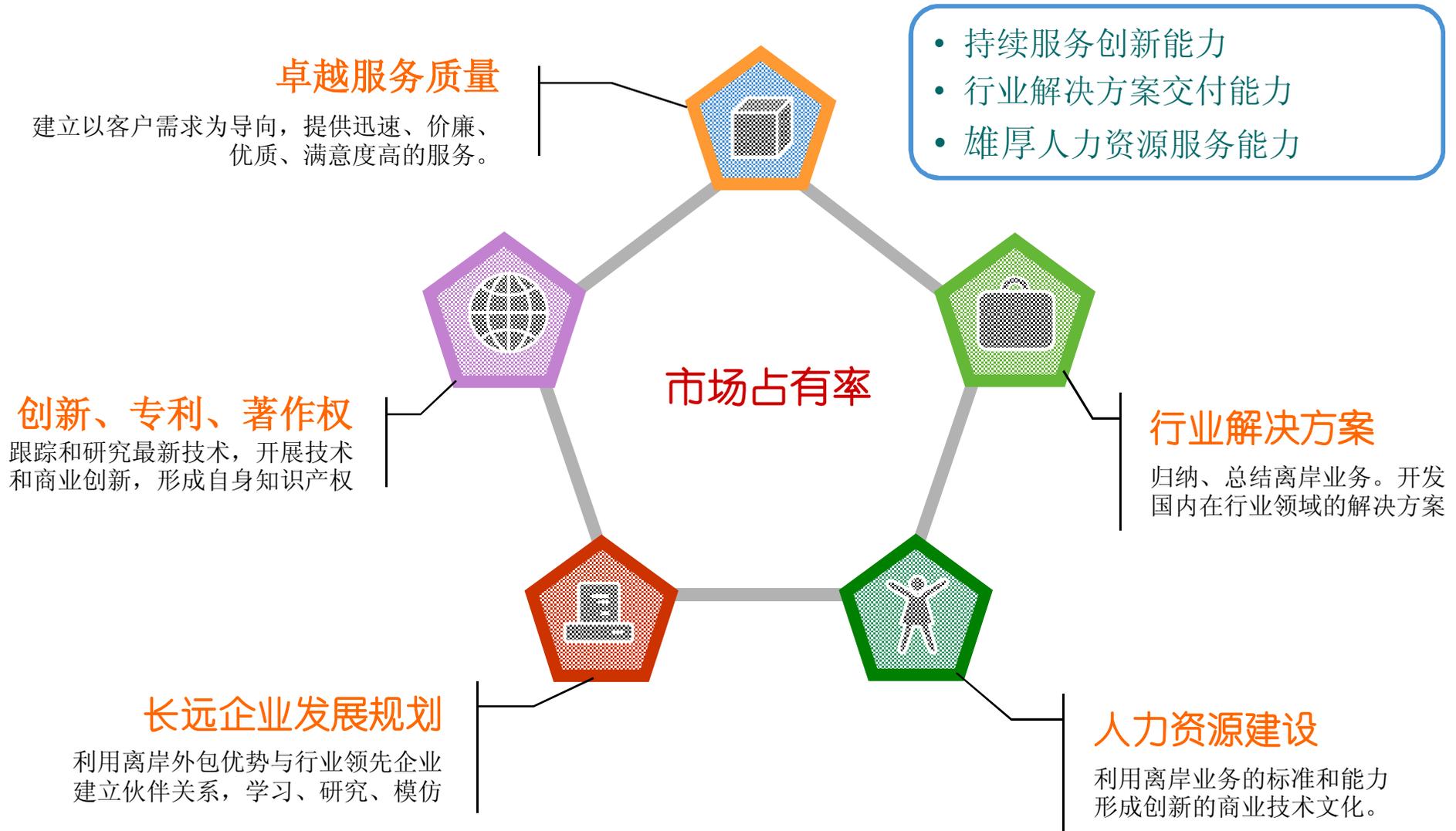
- n 从2005年1月至2007年12月，微软在印度申请专利908项，IBM申请404项，Oracle申请108项。印度本土的TCS申请35项，Infosys申请29项，Wipro则没有申请任何专利。
- n 2007年至2010年12月，印度服务外包企业申请的专利数目：
  - n TCS：363 项
  - n INFOSYS： 256 项
  - n WIPRO： 136 项

数字来源于：

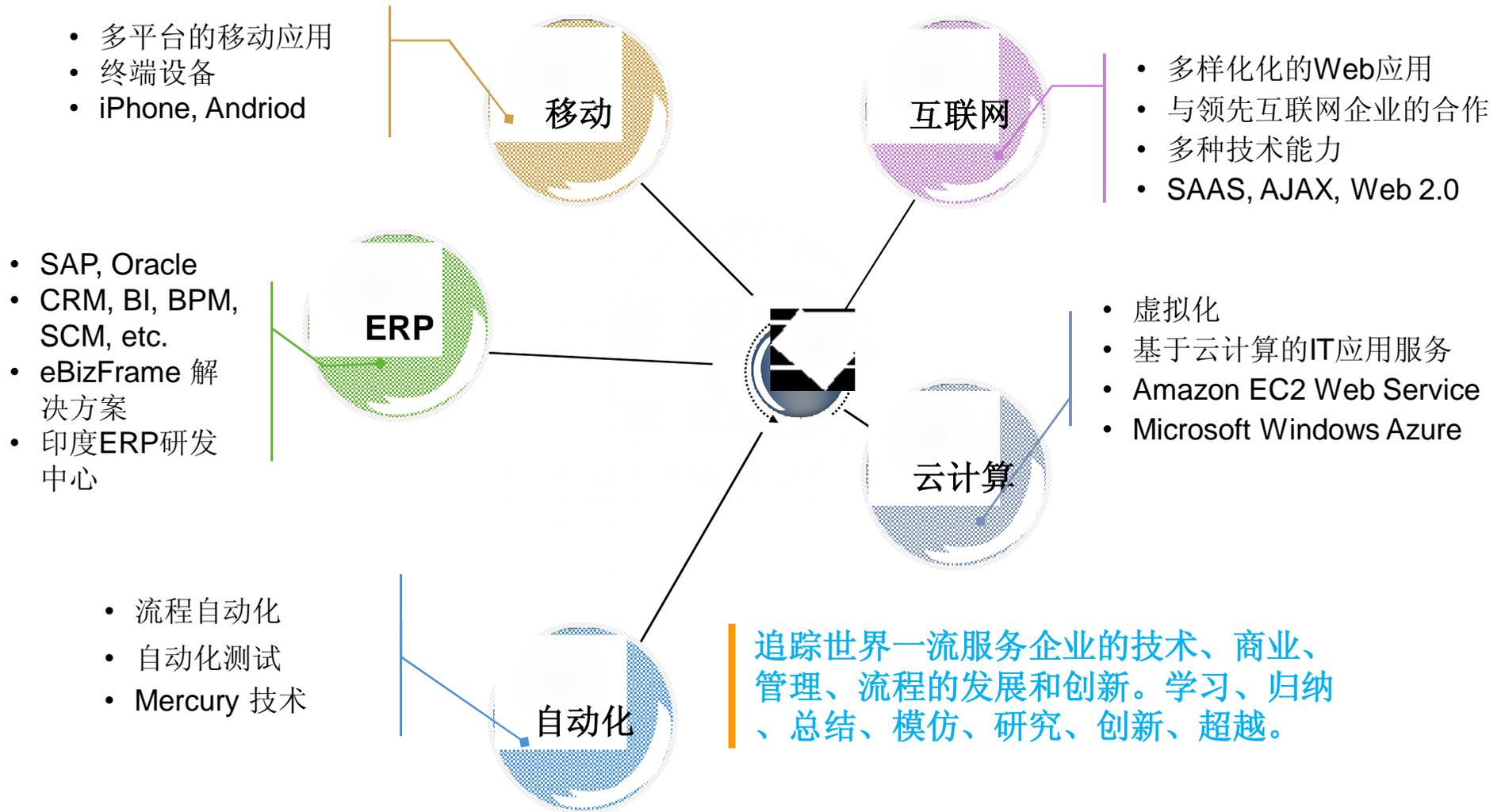
1、[http://search.atcnz.com/search/?sp\\_a=sp1004611e&sp\\_p=alI&sp\\_f=SD-8859-1&sp\\_q=patent+application](http://search.atcnz.com/search/?sp_a=sp1004611e&sp_p=alI&sp_f=SD-8859-1&sp_q=patent+application)

2、<http://www.ipblg.cofluence.com/2010/11/17/tcs-infosys-up-in-patent-filing/>

# 服务外包企业核心竞争力



# 紧跟互联网时代的创新发展



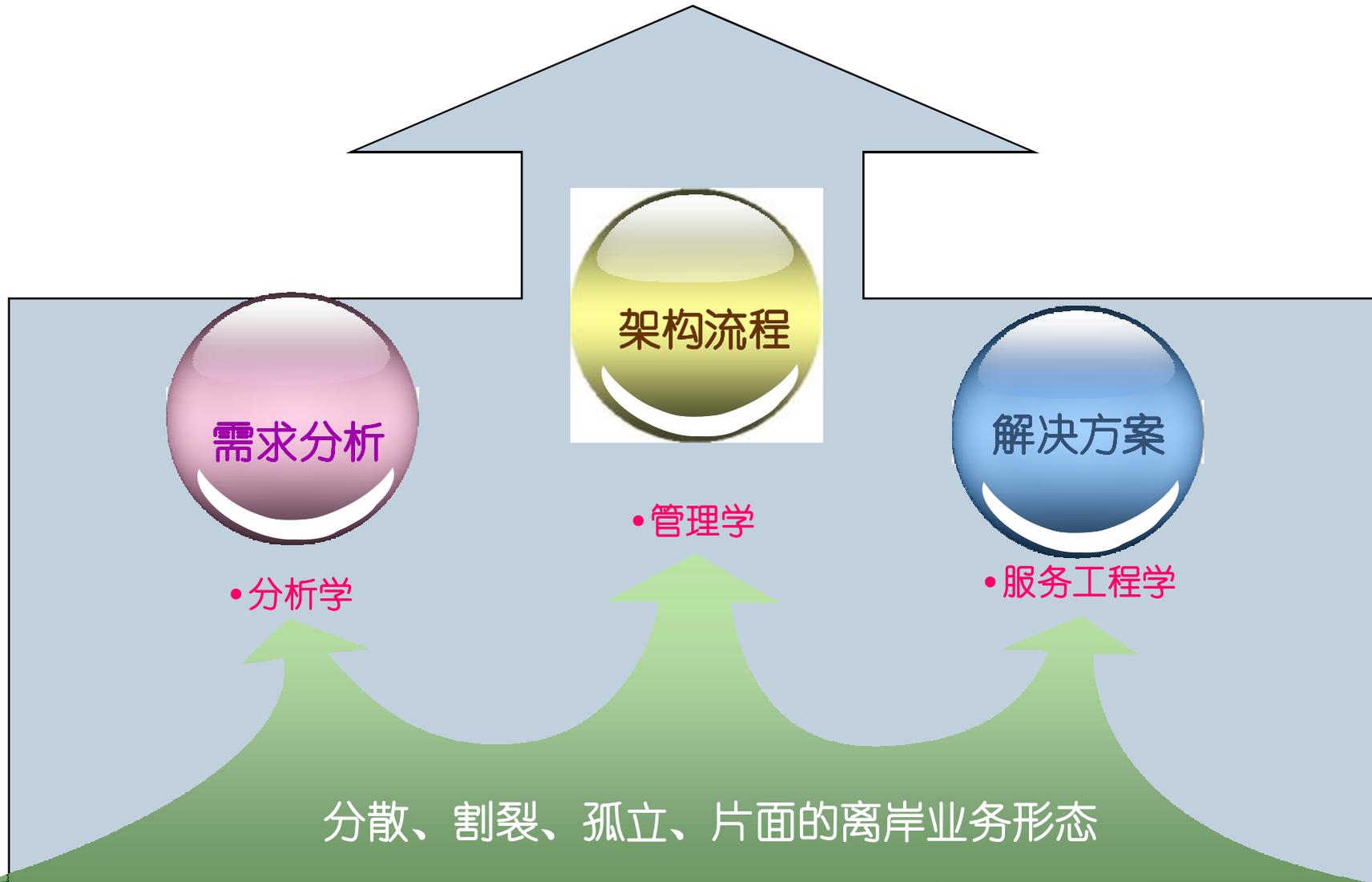
# 制造业外包能申请专利，为什么我们不能？！

## 富士康科技集团累计专利申请量及核准量



# 发包商业业务的归纳、总结、模仿、研究、创新

## 全面行业解决方案形成路径



# 加大投资开展服务创新研发

- 发现自主创新人才
- 加强沟通交流
- 商业与技术综合培训
- 建立专门研发队伍

技术人才

- 建立行业信息共享平台
- 研究、挖掘行业解决方案知识、技术
- 开发新型架构、流程、交付、服务
- 建立知识产权库形成创新服务能力

解决方案

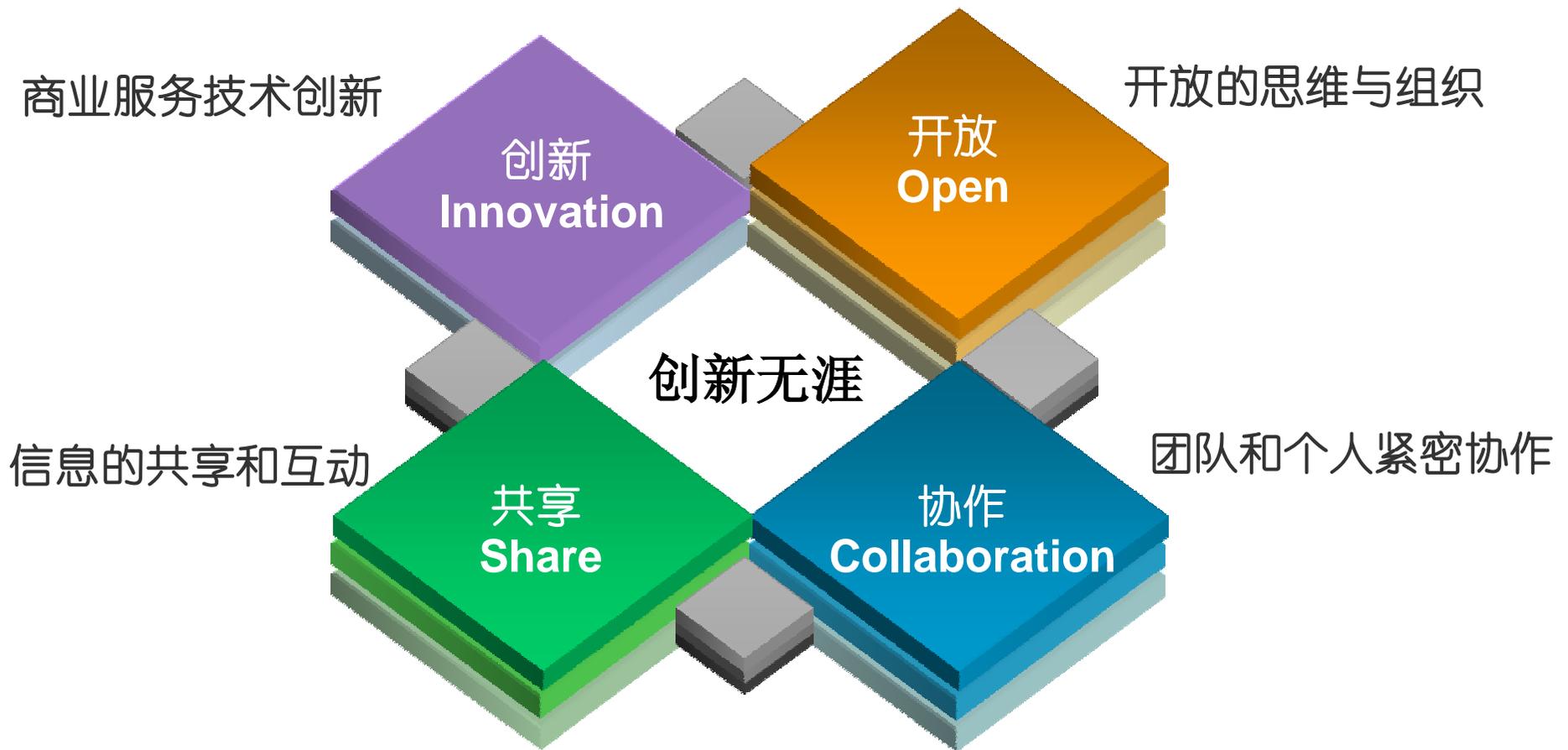
市场销售

- 跟踪市场发展方向
- 积极收集客户反馈
- 售前方案制定推广
- 拉引新的客户需求

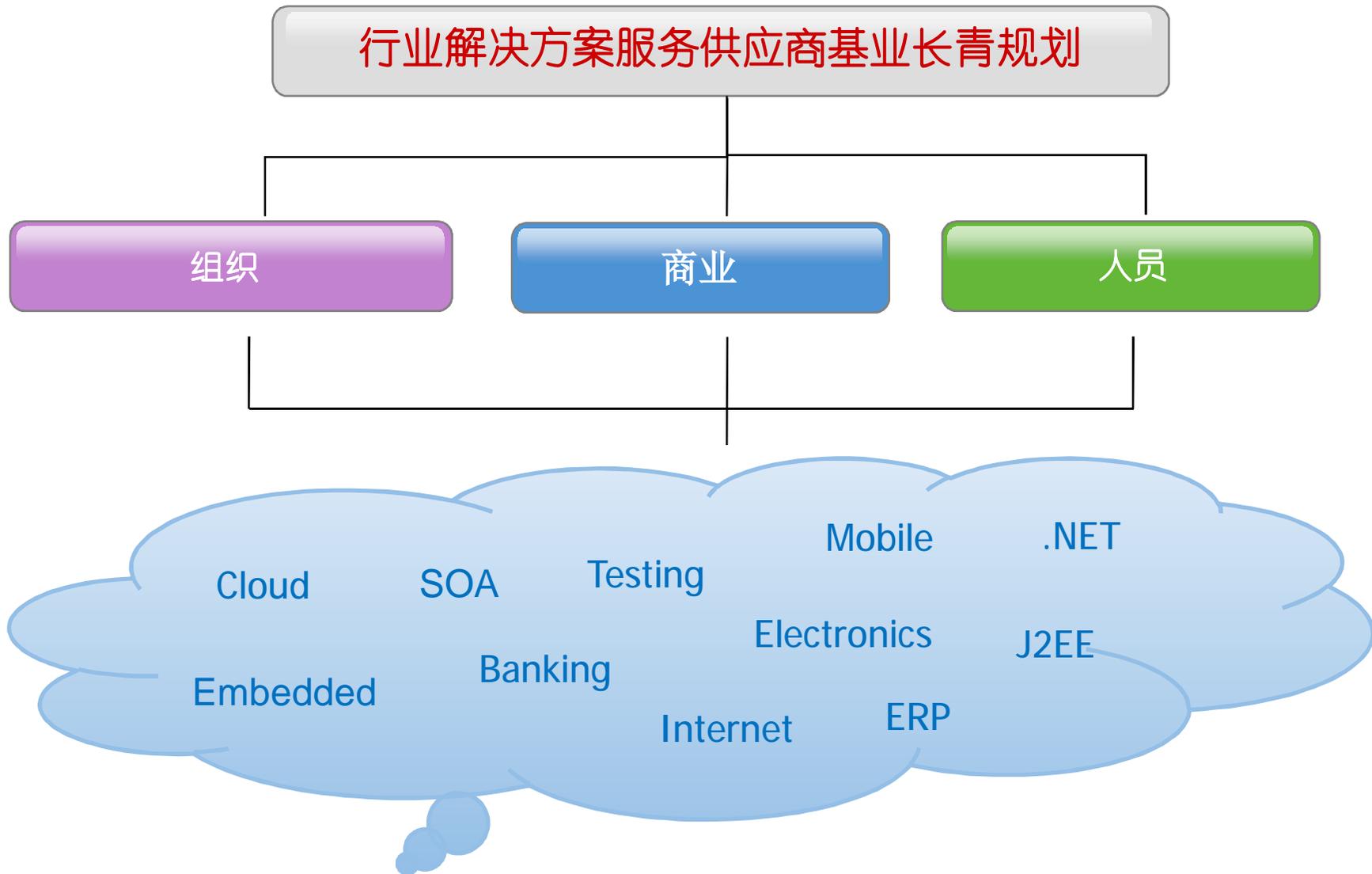
核心竞争力

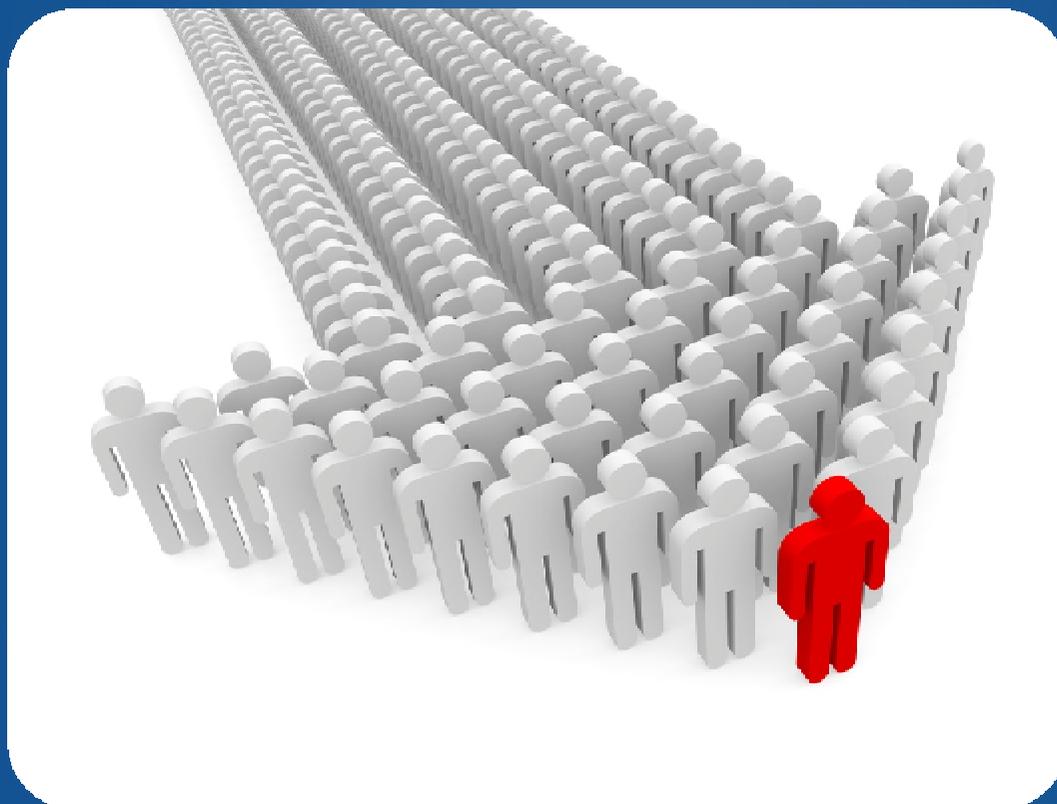
- 构建商业技术综合核心竞争力
- 专注行业经验和客户积累
- 打造创新品牌
- 营造服务市场创新动力

# 打造创新服务的文化氛围



# 企业长远的发展规划





谢谢!