

Case study การเพิ่มความนิยมในการเช่าซื้อซอฟต์แวร์

การตัดสินใจที่จะพัฒนาซอฟต์แวร์หรือซื้อซอฟต์แวร์ เป็นประเด็นที่ผู้จัดการและเจ้าหน้าที่แผนกสารสนเทศเพื่อการจัดการ (MIS) จะต้องพิจารณาในระหว่างการจัดหาระบบใหม่ แต่ขณะนี้ยังมีอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับการจัดหาซอฟต์แวร์ คือ การตัดสินใจว่าองค์กรควรจะทำเองหรือซื้อหรือเช่าซื้อ

แนวคิดในการเช่าซื้อซอฟต์แวร์มีมาตั้งแต่ทศวรรษที่ 1980 โดยการอนุญาตให้ลูกค้าเช่าซื้อซอฟต์แวร์ที่มีราคาแพงได้ โดยการชำระเงินจากบุคคลที่สาม ซึ่งได้รับความนิยมมากเนื่องจากเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการจัดการเงินสำหรับการเช่าซื้อซอฟต์แวร์

ธุรกิจให้เช่าซื้อซอฟต์แวร์ (Software leasing) ที่มีขนาดใหญ่อยู่ที่ Beverly Hills, แคลิฟอร์เนีย โดยมีลูกค้ามากกว่า 100 บริษัท รวมทั้งบริษัทที่มีชื่อเสียง เช่น Well Fargo, The New York Times และ Citibank, NA ก็เป็นลูกค้าของบริษัท Beverly Hills ด้วยเช่นกัน

บริษัท LaMode Inc. ซึ่งเป็นบริษัทผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายรายหนึ่งในลอสแอนเจลิสได้เช่าซื้อซอฟต์แวร์ผ่านบริษัทให้เช่าซื้อซอฟต์แวร์ (Software leasing) มาเป็นเวลานานกว่า 5 ปีแล้ว Shewood Sterting รองประธานของบริษัท LaMode กล่าวว่า “ในอดีตบริษัทของเรามีขนาดเล็กกว่านี้มากเมื่อเราเริ่มต้นเช่าซื้อซอฟต์แวร์ วิธีการนี้ได้ช่วยให้เราได้ใช้เงินในทางอื่นนอกเหนือจากทุนดำเนินการภายใน” ลูกค้าอีกราย ได้กล่าวว่า “การเช่าซื้อช่วยให้สามารถดำเนินการได้รวดเร็วขึ้น เพราะไม่ต้องรอการอนุมัติซึ่งอาจใช้เวลานานถึง 3 เดือน วิธีการดังกล่าวทำให้สามารถใช้จ่ายเงินภายในงบประมาณที่จำกัดได้ พร้อมทั้งได้ซอฟต์แวร์ที่ต้องการอย่างรวดเร็วและช่วยให้การดำเนินงานโดยรวมเร็วขึ้น”

HoWard Smith ซึ่งเป็นประธานและ CEO ของบริษัทให้เช่าซอฟต์แวร์ (Software leasing) ที่ Beverly Hill ยืนยันว่าตลอดช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างน้อย 300% ต่อปี นอกจากนี้จะมีจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นแล้ว บริษัทยังเป็นตัวแทนของบริษัทซอฟต์แวร์ที่เพิ่มขึ้นด้วย ในช่วงแรกบริษัทได้ร่วมงานกับบริษัทซอฟต์แวร์เพียงแห่งเดียวคือ Management Science America Corp ที่เมืองแอตแลนต้า ขณะนี้บริษัท Beverly Hills เป็นตัวแทนของบริษัทซอฟต์แวร์มากกว่า 30 บริษัท ได้มีผู้ถาม Smith ว่าเขาทำให้บริษัทซอฟต์แวร์เป็นที่น่าสนใจได้อย่างไร เขากล่าวว่า “ผมเพียงแค่ไปที่บริษัทซอฟต์แวร์และได้แสดงให้เห็นฝ่ายขายของบริษัทซอฟต์แวร์นั้นมองเห็นว่าเขาจะใช้สิ่งนี้เป็นเครื่องมือในการสรุปการขายได้อย่างไร”

ขณะที่ผลกระทบที่แท้จริงของการเช่าซื้อซอฟต์แวร์จะยังเห็นไม่ชัดเจนจนกระทั่งกลางทศวรรษที่ 1990 โดยที่ให้ผู้เชี่ยวชาญทางอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เห็นพ้องต้องกันว่าธุรกิจเช่าซื้อซอฟต์แวร์จะเป็นตลาดที่มีอัตราการเติบโตสูงมากจำนวนของบริษัทที่ให้เช่าซอฟต์แวร์คาดว่าจะเพิ่มมากขึ้นและบริษัทซอฟต์แวร์อาจเพิ่มจำนวนขึ้นด้วยเช่นกัน

ปัญหาและข้ออภิปราย

1. การเช่าซอฟต์แวร์มีข้อได้เปรียบเหนือกว่าการซื้อและการพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นเองอย่างไร
2. เหตุใดบางบริษัทจึงนิยมซื้อหรือพัฒนาซอฟต์แวร์เองมากกว่าการเช่าซื้อ
3. มีปัญหาอะไรที่อาจเกิดขึ้นบ้างสำหรับบริษัทที่เช่าซอฟต์แวร์ทำงานไม่ได้ตามที่คาดไว้องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการทำสัญญาเช่าควรเตรียมการและทำอย่างไรเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาอันอาจจะเกิดขึ้น