

让计算机应用融进东方观念

— 访美国 D&B Pilot Software 中国区总经理金岭

一流的企业,一定有一流的管理;而一流的管理,又主要体现在科学的成本核算上。在中国企业面临由粗放型向集约型转化的时候,做为全球最大的电脑软件供应商—美国 D&B 集团,正在由其下属子公司亚洲科技公司,逐步向国内市场推出世界上最新的企业决策系统和大型财务管理应用系统。

在本刊第四和第五期中已分别介绍了 D&B 公司的 LightShip 决策支持系统、SuperSream 财务管理系统以及联机分析处理技术 OLAP。为了使广大读者更深入地了解 D&B 公司及其经营方式,最近,本刊记者采访了 D&B 公司 Pilot Software 中国区总经理金岭先生。

金先生在接受访问时首先表示,该公司将向中国企业界以及政府管理部门,提供前所未有的世界最先进的计算机决策和管理软件,目的是为中国集团化企业的现代化增加致胜的砝码。

金先生接着说,他在与一些企业界人士的接触中发现,人们对于计算机以及应用方面的认识,尚停留在初级阶段,国内大部分计算机投资都没有发挥真正的作用。其主要原因是由于人们对软件的认识不够。计算机软件在中国的会计制度里不被看成是资产,而是一种开支,是一次性消费的东西。而相反,硬件则被认为是一种资产。但是,目前国际上的普遍看法是:硬件是消费产品,而软件和人员才是最值钱的资本。如果这个观念扭转过来,那么就不会出现现在这样买硬件不买软件,使得 90% 的硬件资源白白浪费的现象了。

中国的硬件发展与国际上大约只有两三年的差距,但是在应用上差距至少有十年。这也说明在中国的计算机应用领域极具市场潜力。

金先生在谈到计算机决策的重要性时提到,在美国,计算机在决策中发挥的重要作用已被证实。尽管计算机还没有完全代替人脑,但是这种趋势已经形成。估计大约在五年内,美国 80% 至 90% 决策会由计算机进行。这是由于随着企业业务范围的扩大,企业所牵涉的数据也越来越多,人脑已无法适应如此繁重的工作,而计算机决策将结构化数据与非结构化数据同时混在一个模型之中进行分析,人的因素、政府的因素还有一些类如人的期望等都可以被编制进系统之中,使它变成最后形成在模型里的一种条件,然后得出决策结果。这种科学的计算机决策被广泛应用之后,势必推动企业快速而正确的发展。

此后,金先生着重介绍了其在国内的业务拓展情况,

D&B 公司自去年八月进入中国市场以来,目前除北京办事处外,还在东北长春设立了软件开发中心。该中心主要任务是对软件进行翻译和汉化,从而实现本地化;北京方面则负责市场销售及技术支持。金先生谈及在中国拓展业务感触最深的体会时说,最困难的莫过于国内大多数企业对软件产品的陈旧观念所形成的阻力。

金先生说,随着国内市场的越来越开放,中国企业将无法与使用现代化手段管理的外商进行竞争。目前, D&B 公司推出的产品,主要是工具层产品,它无疑是给中国的企业充入了新鲜血液。为针对中国这个特殊市场,他们采取先走入企业,后提供产品的方式开展业务。也就是说,他们先派业务员到客户处了解情况,随后回来将其综合设计成一种既看得见、又与该企业业务比较贴近的原型,然后再返回客户并向他们讲解其功能及如何使用。这种原型要比一般性的口头讲解更直观更具说服力,这样就增加了企业对计算机决策的信心。金先生称,目前他们在这种被称之为原型开发方面做得较多,并认为对拓展该公司业务可能是比较有效的一种方法。当然这种方法也有弱点,比如前期工作要花费许多精力去做原型,但是象这种较高层次的软件方,即使给客户安装好系统先用三个月然后再看效果,意义也不会很大,因为大部分客户不主动积极地使用,多数情况下是我们主动拿去给客户看,这个过程也是一个咨询的过程,等引起他们的兴趣后,再一步步往下进行。讲到咨询,金先生又向我们介绍说,目前国外企业在购买软件和随之而来的咨询顾问方面的投资比例,在一些大的项目中已经达到了三比七,大部分项目已经达到了五五分配;而目前在中国企业内,这一投资比例大约在九比一左右,这就是一个观念的问题。一个软件卖给你,如果没有一个好的咨询顾问(通常这一顾问应该中立的),把它变成适合你用的东西,就几乎不会有任何效果。在咨询方面, D&B 公司是具有丰富的经验的。

最后,在我们代表读者感谢金岭先生如此详细地介绍时,他谦虚地说,由于进入中国大陆时间还比较短,所以目前该公司的业务还处在起步阶段。他们将从一点一滴做起,并认真向同行学习,在较高层次的、同时也是范围较窄的市场中,逐步拓宽自己的天地,为中国的企业管理现代化做贡献。我们也非常希望 D&B 公司在不久的将来给我们提供成功的案例,并预祝 D&B 公司在中国的事业蓬勃发展。