

新晨——金融电子化中的朝阳

施婉



李福华

1976年进入银行业工作

1979年进入大学学习计算机软件工程专业

1983年进入中国银行总行科技部工作

1992年创建华晨电脑产业有限公司

任总经理

1997年创建新晨集团

任董事长

个人特点：目光敏锐，视野宽阔，勇于开拓

新晨集团是一个从金融领域发展起来的高新技术企业，几年来稳健成长，已经具有了从主机系统及网络建设、应用软件开发、技术培训到售后服务的全面技术支持和服务的强大实力，不仅在金融电子化市场占有一席之地，而且向其他领域成功发展。近日，本刊就新晨的发展对新晨集团总裁李福华先生进行了采访。

新晨发展历程

1992年，改革开放的总设计师邓小平同志南巡讲话发表后，在神州大地掀起了新一轮经济发展和思想解放的大潮。乘着这股大潮，李福华先生及其伙伴们毅然放弃了令人羡慕的工作环境，开始了新的创业历程。李先生说，当时竞争环境没有现在激烈，如果现在创办一个象新晨这样的企业将会更加困难，但当时能够走出来，需要更多的是胆量和勇气，是否能够打破旧观念。

创业之初，他们同许多创业者一样面临着来自资金和市场等方面的挑战。银行十几年的工作经验，使他们具备了一个很好的基础，那就是对金融电子化深刻的理解，知道市场的发展，再加上技术的背景，以及对国外大公司先进产品的了解，他们很快进入了角色。

92年也正值经济高速发展的开始，金融电子化方面国家大力投资，结合个人的经验积累和奋斗，在这样的历史机遇下，他们成功了。自成立以来，新晨稳步全面发展，留下了一串辉煌的足迹。92年承接香港友联银行零售业务系统的开发项目，新晨在我国金融电子化产业中迈开了第一步；97年，新晨成功地完成了工商银行10省市二级网工程，标志着新晨具备了实施大型网络工程的实力。工商银行全国电子汇兑、中国银行全国电子联行和河北省工

行综合业务网络、北京工行 Call Center 等一系列大型项目的实施更使新晨以优质的服务和良好的信誉，赢得了广大用户的信任。

另外，新晨是国内第一家引进IBM RS/6000和ATM的公司；在国内率先采用CISCO语音产品成功实施通过DDN、Frame Relay、卫星备用信道实现Voice Over IP的工程；产品中代理了从IBM、CISCO到Diebold的一系列先进产品。

本着以“市场为主导，客户为中心，技术为基础”的原则，如今，新晨集团已经从当初创业的5人发展到450多人的规模，在北京、南京、上海、广州、武汉、大连、深圳、青岛、西安、成都、沈阳、香港建立了分公司及办事处，为各界用户提供全方位、周到的技术服务支持，构成了覆盖全国的大市场平台体系。

不断创新，走在时代前沿

新晨集团具备在IBM ES/9000、AS/400、RS/6000，HP小型机等各种平台、系统上应用软件的设计开发能力，在立足金融业的同时，新晨也在向其他领域不断扩展。不仅提出完整的解决方案，而且开发了大量具有自主知识产权的软件产品。多年的积累，使新晨对未来的发展能够作出准确的把握。李先生肯定地说系统集成、软件、服务是新晨未来发展的三个方向。

在金融领域的优势

不仅有技术的优势，相比其他公司新晨对金融行业有着更为深刻的了解和认识，这使他们不是简单地模拟操作过程，而是能够站在一定高度，对银行业务进行概括和

抽象,并且始终站在金融发展的前沿,常常开发国外才开始涉足的软件,例如:商业智能、网上银行等等。

在竞争激烈的 Call Center 市场,新晨又是脱颖而出,提出了客户服务中心解决方案,并成功应用于工商银行北京分行。目前,日电话呼叫处理量已近 12 万笔,网上访问处理量也日益增多。这个项目的开通给我国的金融界带来了很大的触动,他们真正看到了“金融客户服务中心”的样板,看到了电子化银行的巨大作用和效益,看到了由新晨集成的“智能呼叫管理客户服务中心”具备的发展潜力。最近新晨又集成了华夏银行全国 20 个分支行的客户服务中心,并已成功开通了北京分行和广州分行两个客户服务中心。另外,在该项目中使用了新晨最优秀的产品之一——“交换平台”该产品今年已在中信银行成功使用,并为其带来了可观的经济效益。这次在华夏银行项目中再次使用了该产品,将全部的网上银行合并在一起,实现了小行大网络的概念,以虚拟银行的形式加入金融业的竞争。

李先生说,Call Center 只是公司近一年多以来比较成功的一个项目,新晨更加重视自有知识产权软件产品的开发,因为新晨看到只有拥有这样的产品,企业才能有更好的成长性和更大的利润空间。

目前新晨的自有产品包括:交换平台、中间业务平台、e-ROS 电子化报表系统、金融卡帐务系统、金融卡清算、国际结算、商业银行非现场稽核系统、自助银行系统等等,这些产品覆盖了金融业务的方方面面,使新晨能够在金融电子化市场中保持强大的竞争力。

多领域扩展

带着在金融领域的成功经验,新晨不断向其他领域扩展。他们一方面通过在金融项目中与其他领域合作的机会逐渐进入,另一方面直接购买其他领域有特色的技术公司。目前,新晨已经将业务范围拓展至邮电、保险、商业、民航、制造、公安、气象、石化、政府等行业,为企业的发展创造了更大的空间。

由金融引发的一些软件产品具有很好的通用性,使新晨在向其他领域扩展中具有很大的优势。如交换平台,是一种完成交易转接功能的交换中心应用软件平台,能够为基于一个机构和多个机构的系统提供完全的转接服务,可以实现应用之间的数据交换,堪称是软件的路由器。

提高企业竞争力

新晨深知,先进的技术及研发实力是新晨作为高新技术企业的立身之本,集团不仅在各分公司和集团总部设

有产品研发和技术部门,而且还拥有北京上地软件开发中心和南京软件开发中心,密切关注国际最新技术和发展趋势,保证新晨的研发实力始终处在行业领先地位。

同时新晨也十分重视提升企业内部的管理,尽快实现 ERP,提高企业效率,增强竞争力。另外,新晨网站 www.brilliance.com.cn 也成功开通,在为用户提供服务,宣传企业形象,以至将来实现电子商务打下了良好基础。

新晨经营理念

与国外知名大企业广泛合作

李先生认为新晨在发展之初很重要的一点是,非常重视和国外大公司的合作,这对公司发展而言提供了很大的帮助。在这种合作之中,新晨不只是卖产品,更重要的是从他们那里学到经营理念和管理方式,这使新晨在创业之初就有了一个较高的起点。

新晨集团与 IBM、CISCO、Informix、Oracle、Diebold、Hypercom、Microsoft、BEA、CA、MD、SI、Globeset 等国外著名软、硬件厂商建立了良好的合作关系,为他们进入中国市场,适应中国国情给予了充分帮助,在国内外企业中树立了良好的形象。

新晨集团作为多家厂商的代理商取得了很好的成绩,如曾经连续 5 年获得 IBM 公司颁发的杰出成就奖,其中 94、95 年还获得了销售第一奖;连续 3 年获 CISCO 公司最佳销售奖、技术信任奖;是 Hypercom 公司销售力量、技术支持力量最强的代理之一。

产品与资本运作相结合

新晨过去走的是资本原始积累的道路,面临 WTO 所产生的新形势,以及多年管理经验的积累,也通过对新兴公司迅速崛起和国外大公司不断发展壮大的深刻思考,新晨逐步转变了经营观念,他们认为只有让更多的人参与公司的管理,走产品和资本运作相结合的道路,公司才能迈上新的台阶。

日前新晨积极开展资本运作,建立规范的现代企业运行机制,将以北京新晨计算机技术有限公司为依托组建上市公司,通过资本运营,扩大集团的规模、增强集团的实力。

新晨集团将继续本着脚踏实地、不断进取、客户至上的原则,在信息技术高速发展的二十一世纪,为新老客户提供一流的产品、一流的技术、一流的培训、一流的服务。■