

历经 20 余年的改革、创新，中国金融业将迎来一些意义重大并且影响深远的重要变革——首先是金融业的对内开放，随之而来的是中国加入 WTO 后金融业的对外开放。

随着中国入世的临近，海外金融巨头抢滩中国市场的竞争压力扑面而来，为此金融行业把自身的业务和 IT 建设作为重中之重。信息化建设热潮为服务于金融行业的 IT 企业带来了机遇，也提出了挑战，金融 IT 企业如何正视自我、看清现实、着眼未来、谋求发展？带着这样的问题与思考，本刊专访了著名金融业务与技术专家、北京中润丰信息技术有限公司董事长徐连峰先生。

## 从技术走向业务

### ——徐连峰谈金融 IT 企业发展之道

■ 在服务于金融行业的 IT 企业中，系统集成商和软件开发商日趋活跃与壮大，但系统集成商的生存、发展状况优于软件开发商，同时软件开发商在金融行业不同领域的发展亦不均衡，造成这一状况的原因是什么？

这是一个很好的问题。

从行业发展沿革来看，金融行业很早就开始运用计算机技术，IT 技术发展时间较长，基础较好。行业中以银行——尤其是专业银行的电脑技术队伍力量较强，技术水平高于一般商业银行、城市合作银行、证券公司和保险公司。

CCID 对“2000-2001 年中国 IT 业回顾、分析和预测”显示：2000 年中国计算机工业总产值达 2800 亿元，计算机市场总销售额达 2150 亿元，软件市场销售额 230 亿元；预计 2001 年中国计算机工业总产值将达到 3830 亿元人民币，总销售额将达到 2750 亿元人民币，中国软件市场规模将达 303 亿元人民币；硬件与软件销售比例 2000 年为 8.35:1，2001 年为 7.33:1。

市场需求格局决定生存环境，不难看出以硬件销售为主的系统集成公司的生存环境优于软件公司——这就是目前在金融行业会有营业规模超过 10 亿元人民币的系统集成公司，却没有相当规模的软件公司的一个原因。

当前系统集成公司在市场上抢单的时候是“以软件推硬件”，而在公司运营上则是“以硬件养软件”，这就造成了各家集成公司提供给客户的解决方案大同小异，开发出来的应用软件处于中等水平的局面。

以银行为例，一般来说集成公司多由销售硬件起家，软件开发能力有限，因此其开发的应用软件水平并不能切实满足专业银行的需求，但由于专业银行自身电脑部门应用开发水平很高，重要的应用软件

开发工作多由自己承担而非外包，因此集成公司在开发能力上的不足在一段时期内被掩盖；对于中小银行而言，由于其业务与IT基础相对薄弱，历经了一个从无到有的过程，因此集成公司提供的应用软件是有价值的，基本切合了中小银行的业务发展和提升的需要。

总结成一句话：过去金融市场的广大需求并不需要高端的业务软件，不需要业务观点，更多需要的是代替手工作业的操作型软件，行业需求水平与IT服务企业的发展水平正好同时处于一个有待上升的“中间阶段”，因此系统集成公司适应并迎合了市场，这是其生存、发展状况较好的另外一个原因。

换一个角度讲，软件公司的发展为什么举步唯艰？

刚才谈到的市场需求格局，加之中国市场对于知识产权意识的相对淡漠、对无形产品价值缺乏认同，以及行业客户发展与需求的“中间阶段”是非常重要的原因；另外，中国的软件公司尤其是金融软件公司一般规模较小，与临国印度的软件公司相比差异都很大；第三，集成公司普遍的市场策略造成的应用软件产品的低价性、软件市场的不规范性和产品技术的不成熟性，使软件公司的产品在市场上一般只能获得比集成公司略高的价格，而软件公司在发展初期又没有硬件产品滋养，只能靠小规模、专一化立足，谋生，因此生存十分艰难。

同样涉足中国金融行业，服务于证券业的软件公司由于获得了更大的生存与发展的空间，与服务于银行业的软件公司境况大不相同，体现出了明显的差异性。

我认为主要原因是：证券业尤其是营业部在业务上要以更新产品、强化服务求得生存与发展，而证券营业部与银行相反：缺乏电脑方面人才，其业务的开展又必须基于IT、基于软件服务，因此，逐步形成了“软件外包”的模式，促进了自身业务与软件企业双方的发展。当前在证券业非常活跃的几家以软件业务为核心（虽然目前营业收入仍以硬件为主）的企业迅速成长的故事便是很好的佐证。



### 中国与印度软件业部分统计数据比较

据统计资料显示，如果把一个软件工程在日本的价格定为100，那么印度公司能拿到的价格是75，中国公司能拿到的价格仅为45-50。以1999年统计数字为例：

	印度	中国
软件业的产值	56 亿美元	约 20 亿美元
出口额为	39 亿美元	可以忽略不计
国内市场销售额	17 亿美元	约 20 亿美元
软件工程师	28 万	10 万
软件企业数量	约 1000 家	约 5000 家
软件企业平均人数	280 人	约 20 人
官方语言	英语	中文
政策环境	实施零税赋	有条件的审查减免
ISO 和 CMM 认证	普遍	甚少
发展目标	出口为导向	以服务国内市场为主
2008 年目标	软件从业人员 100 万人 实现软件出口 500 亿美元	未知

### ■ 影响当前软件公司业务水平提高的因素有哪些？

对于这个问题，仁者见仁，智者见智，我想提醒大家的是：应当认识到当前软件企业与行业用户均处于发展的“中间阶段”，双方水准均不高。

需要特别指出的是无论是纯软件公司、还是致力向软件企业发展的集成公司，在运作过程中往往存在一个很大的“误区”——在技术上强调过多，而在业务应用上注重不足。

软件公司所提供服务的最终目标应该是：解决、实现业务应用的需要达成的结果。对业务注重不足，从本质上讲是对行业缺乏理解，缺乏理解实际上是能力不足的一种体现，而能力不足势必造成服务水平不高。

计算机的操作与人工的操作永远不会是相同的，把金融知识转化为具体的计算机工具应用是一件非常困难的工作。金融行业的软件人才多是从技术起家，做一步会一步，对金融业务的理解是操作性上理解，而不是概念性的理解，有待升华。

**当前中国金融软件业最缺乏的是——用高水准金融概念思考电脑设计的高级人才！**

**当前中国金融软件业最需要的是——从关注技术走向关注业务！**

由于计算机是一步一步发展起来的，没有跳跃式的发展，因此人们总是在用一般的、习惯的眼光在看问题，不培养、不相信也不承认存在这样一类人才；当然在现实的环境下，这样的人才与拥有这样人才的公司不见得能在市场上生存下去，但毕竟这将是金融IT业未来的方向与希望。

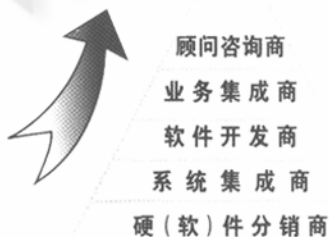
## ■ 根据国外的经验,系统集成商与软件开发商的发展走向是什么?

需求与环境决定生存模式,任何时候企业的生存形态都是丰富的与多元化的,除去厂商类硬件生产型企业,IT服务业中分销商、系统集成商、软件开发商、业务集成商和顾问咨询商一定是根据使命与生存区域的不同,以各自的形式共同生存发展。

从国外的经验来看,一个从硬件分销起家的公司如果想脱颖而出并发展成为以软件为核心的企业,一般需要首先发展成为系统集成商,然后是软件开发商,继而成长为业务集成商,最终成就为顾问咨询商。

在这个过程中,软件开发商只有从关注技术走向关注业务,才可能成为以业务创新、观念创新、手段创新为核心的业务集成商。

这一过程中的每一次转化应该在三年之内完成,这样企业在发展、转化的过程中才能追随客户,共同成长,才更容易获得市场的认同和资本的青睐,从而在市场与资本的双重支持下完成自身的转变、升华。



## ■ 前不久用友软件公司在主板市场完成了股票发行与上市,并受到了市场的追捧,您如何评价用友公司的成功?

用友软件公司的成功并不在于其软件产品的先进性与复杂性,用友的成功更大意义上是软件营销的成功。从用友的产品上我们并没有看到过多的业务创新与技术手段运用,它恰恰是

以最朴实、最简单的营销手段占领市场,完成业务的扩展,实现企业的安身、立命、发展与升级。

分析用友软件的成功因素,应该使我们认识到简单、朴实虽然不具备很高的技术优势,但市场是否接受才是最终的衡量标准。技术创新的风险在于:技术观点可能不易理解,产品界面可能亲和力不足,从市场角度看,可推广性、可复制性会相对下降,市场范围与容量会相对缩小。

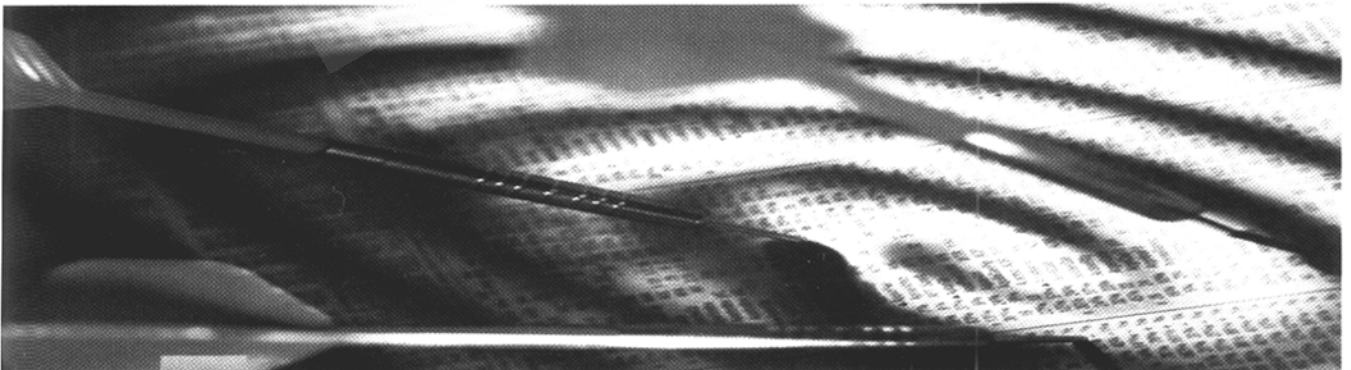
## ■ 您曾将从从事应用软件开发的企业划分为“产品型应用软件公司”和“项目型应用软件公司”,这二者要想在市场中取胜的关键有什么不同?

“产品型应用软件公司”是指针对具有广泛同质性需求而提供解决方案的软件企业。它要获得成功的关键是:你是否找到了有广泛应用性的需求关键?你的产品是否足够小、足够简单?你的产品是否具有可操作性强、培训少、安装简单的特点?如果上述问题的答案为“是”,那么你的产品就能够走向成功。比如证券行业中的“银证转帐”产品就是具有这样特点的产品。

“项目型应用软件公司”是指针对问题解决而提供解决方案的软件企业。绝大部分的项目型软件公司从承接项目起家,总是希望日后能形成自己的产品而不是一辈子的“工程队”。需要看到的是:这类公司的业务过程相对复杂,需要形成自身的业务观点,但过程并不简单。它要获得成功的关键是:要有足够的项目基础, No Project, No Product, 没有项目就没有产品;要基于项目增加功能、升级版本,把项目当成产品初级阶段;要提出业务观点并融入产品;公司发展逐步走向“业务集成公司”。

从产品的价格上讲,“产品型应用软件”价格往往在10万元人民币以下,而“项目型应用软件”的价格往往会达到100万元或更高的水平。

严格意义上讲,在金融IT行业很难出现像用友软件这样的企业,这与市场环境与商业模式有关。一般企业从没有电脑到有电脑,需要的是一种相对简单的事务管理与财务管理,这是



广泛而普遍的需求，是在一定的通则下运行的，也是用友软件这类公司生存的市场基础。

而金融行业能形成小产品的共同领域已经不多了，即使存在，如 Call Center、电话银行，虽然硬件环境基本相同，但软件因为业务和应用的不同而必须进行二次开发，在银行领域基本上已经没有“产品型应用软件公司”的生存空间。

### ■ 您曾在国外工作多年，对国外的金融运作有着广泛而深入的体会，请问中国的金融行业与金融IT业与国外存在着怎样的差别？

这个题目非常大，并非几句话能够言明，但我愿意从一两个角度来谈谈我的观点。

从金融行业上讲我们与国外相比差距是比较大的，仅举美国银行与中国银行之间的差别就可以反映在以下几个方面：

第一，金融产品涵盖面不同——美国网上银行的金融产品已覆盖了约60%的金融品种，银行界提出的口号是：企业需要什么产品就为他设计、提供什么产品。银行根据客户的需求，向软件公司提出设计要求，而软件公司则负责开发与设计，并订立合同，违约赔钱，完成收钱。

第二，金融资产结构不同——传统业务、中介业务、私人金融业务三块在美国的银行业务中是三足鼎立，中介业务衍生产品服务已成为其主要的赢利手段，私人业务约占整个银行资产业务的40%左右。

第三，电脑体系网络化程度不同——美国银行完全以电脑网络联系总部与所有分支机构，业务上统一开展、授信与审批。

第四，中间机构体系不同——有相当发达的中间机构，如咨询公司、会计师、审计师、律师事务所等，资料公开，真实可靠，最高权威机构往往不是官方的而是民间的。

从金融IT业的角度我感受最深的有两点：一是文化的不同，二是标准的不同。

文化的不同表现在：国外的文化是合作与分工的文化，讲求协调与团队合作，并认定有创新、有业务观点的人才组合能开发出令客户满意的软件；而中国的业务人员和技术人员在一起便开始各执一辞，开始打架，在职业化不足的情况下存在互相轻视。

标准不同表现在：国外委托开发的软件是“界面需求，界面验收”，给出题目，根据合同规定的完成界面验收最终的结果，对于开发过程并不过多干涉；而国内是“过程需求，过程验收”，不同在于我们首先写一份厚厚的需求，而需求往往与实际脱节，而且不断干涉开发的过程，形成似乎不是让你干一件事，而是让你帮一件事。因此，在国内的软件开发工程往往没

有做完与没做完、合格与不合格的清晰标准。

### ■ 有观点认为：中国加入WTO后大量的国外应用软件产品会涌入中国，并冲击本土的软件业发展，请问您如何评价？

我不同意这样的观点。应用软件不是单纯的技术，它植根于文化，具有思想性、艺术性和管理性，国外平台软件，各种操作系统有着强大的优势，但国外的应用软件在国内的成功案例目前仍然乏善可陈，原因在于它是在国外文化、制度、管理下的产物，没有实现在中国的本地化。

但是我认为：中国加入WTO后，随着西方文明与中国文化的融合，随着双方的相互适应与借鉴，将为中国的软件企业提供诸多转化国外软件、让其落地中国的商业机会。

### ■ 中国金融行业未来发展会出现什么样的趋势？

简单讲有两大趋势——

首先是金融同业间的融合。进入90年代，国际银行业的并购活动就已十分活跃，同时，银行业与其他金融机构分割经营的局面也正在打破，银行、保险公司、证券公司相互渗透并参与市场竞争，形成新一代的“金融超级市场”

跨行业的联合将成为另一大趋势。随着计算机网络、电信网络日趋成熟，金融业与其他行业间相互影响、相互渗透的深度和广度将大大超越以往，借助通信与计算机网络的结合，为用户提供以电话、简易终端、PC终端等多种联网接入形式进行用户信息查询、银证转帐、自助交费等服务。

在上述两大趋势下，银行机构将出现5种变化：

- 规模扩大：银行机构和业务规模扩大，服务方法变化；
- 服务专业：服务更加专业化，精通化；
- 同业联合：由外部竞争引起；
- 金融业务联合：目的是共同使用客户资源；
- 金融商业联合：以充分发挥金融企业的资金优势和商业企业的产品优势。

### ■ 在这样的大趋势下金融IT行业近几年在哪些金融领域能捕捉到新的商机？

最具吸引力的商机来自于四大方面——

- 新的金融工具和衍生金融品种，如开放式基金；
- 商业银行业务外包
- 城市中小银行的改造
- 金融、证券、保险逐步放开的混业经营

## 背景资料

### 关于商业银行机构

我国10家股份制商业银行共有机构4100多个,从业人员86800余人,境内外本外币资产总额14477亿元人民币,10家股份制商业银行分别是:

- 交通银行
- 中信实业银行
- 招商银行
- 中国光大银行
- 华夏银行
- 中国民生银行
- 广东发展银行
- 深圳发展银行
- 福建兴业银行
- 上海浦东发展银行

我国有90家城市商业银行,境内外本外币资产总额5547亿元人民币,资产总额较大的有上海、北京、广州和天津四家城市商业银行。

我国有836家地市级城市信用社,资产总额1198亿元人民币,还有为数众多的农村信用社,资产总额达到13900亿元人民币。

### 关于开放式基金

基金的突出特点是现在刚刚起步,到成熟还有一段时间,在从起步到成熟的过程中存在着巨大的市场空间。

中国计划从2001年内开始发行开放式基金,与国际接轨,成为其他金融工具的竞争对手,抢占银行、证券、保险等金融工具的资金,将以极快的速度膨胀。据预测,中国基金行业所容纳的资金总量起码达到2万亿,保险等金融机构是基金的重要投资人。

基金中容纳的资金总量大小是衡量一个国家经济发达的指标之一。在美国,基金行业中所容纳的资金总量已经超过储蓄存款总额。

在这个方兴未艾的行业,IT技术具有举足轻重的作用,证监会明确规定:没有完善、可行、有效的开放式基金销售系统,基金管理公司不能运作开放式基金。

## ■ 在专访结束之际,徐连峰先生再次寄语金融IT企业——

事业的经营是一条漫长而曲折的道路,过去带给你成功的规则与方法,这一次可能成为你失败的原因。所有的经营都是在不断的变化与适应,无止境的突破、学习与创新。

有时前途越是远大,道路愈发艰难。

金融IT企业要学会创新、学会自我再造,要从关注技术转变为关注业务,才能适应未来的变化与发展。

所有的热情、知识、尝试、创造、冒险甚至失败,最终是为达到一个目的——未来经营的成功!