



走专业化、商品化、社会化的道路 促进会计电算化事业的发展

北京用友电子财务技术有限公司

会计电算化事业的发展必然会产生对财会软件和配套服务的巨大需求。目前,许多单位购置了计算机,但由于缺乏适用的财务软件及其配套服务而没有很好地利用起来。这在很大程度上影响了会计电算化事业的进程。如何解决这个问题,很多单位和部门都作了一些有益的尝试。作为国内第一家专业从事财务软件和电子会计设备开发、推广的科技企业,我们选择的是一条专业化、商品化、社会化的道路。

一、发挥专业优势,开发实用软件

财务软件不同于一般的计算机系统软件,它是一种专业性、实用性极强的应用软件。财务软件的开发必须遵循它的特殊规律。

首先,财务软件作为一种专业应用软件,它要求软件系统在会计和计算机两方面都有较高性能,系统的适用性要强。现在有些单位在开发财务软件时,由于只有计算机软件技术人员参加,财会人员没有介入或介入很少,以致开发出来的软件大多不很符合会计工作规程和会计制度要求,财会人员使用起来也不很方便。为避免出现这种结果,我公司首先在开发人员结构上严格把握。公司现有专职和兼职技术人员中有一半是学财会的,另一半为计算机软件人员。这种人员结构符合财务软件开发的要求,有助于发挥专业优势,加上用户的密切配合,从而形成了我公司独特的“会计师、工程师、用户三结合”的开发方式。在这种方式下,会计专业人员不是作为计算机软件人员的辅助力量,而是直接参与产品开发和 service 的全过程。由于会计专业人员的介入,不仅使系统符合会计制度和会计工作规程,也使得系统的适用性得到增强。

财务软件的第二个特点就是要求实用。实用性差的软件,即使技术技巧再先进也不可能成为一个好软件。为保证系统的实用性,我公司确立了“面向普通财会人员,实用先进”的技术开发方针。财务软件的真正用户是各单位的财会人员,而不是技术人员。在

目前我国财会人员的计算机基础知识还相对薄弱的情况下,交付用户使用的软件如果技术难度太大,对使用者要求过高是不现实的。所以,我们开发的产品首先在软件的操作简便性方面做了大量努力。有时为了保证系统的实用性,不得不在技术先进性方面作出让步。

按照上述开发方式,我们陆续推出了帐务、报表、工资及财务分析图形系统。特别是帐务处理系统,由于其处理顺序和输入、输出形式完全与会计习惯一致,操作简便,受到用户好评,被誉为“会计师自己设计的会计软件”。在今年4月份上述前三个系统通过财政部的评审之后,我们又进一步发挥自身的优势,加快了新产品开发和原有产品的版本更新工作,推出了三维通用财经报表、库存商品、材料、固定资产、销售核算等系统,力争在更大范围内满足各行业开展会计电算化的需要。

二、加速开发成果的商品化,实现软件的社会价值

开发出实用的财会软件,对于我们专业开发单位来说,仅仅是走完了第一步,还有大量的推广及服务工作需要去做。

为使开发的产品能够尽快地得到推广应用,针对财务软件的特殊性,我公司在产品营销上采取了灵活的经营方式。除采用由用户一次购买一次付款和一次购买分期付款的方式外,还实行软件试用、租用以及提供系统演示盘的方式。试用软件在试用期内只收取培训及维护服务费。试用期满后,用户如果认为不适用可以将系统退回。对租用的软件按年支付使用金,以减轻用户的财务负担。试用和租用方式的采用,使用户对我们用友的软件有一种放心的感觉。

为了使广大用户实地了解我们的产品,去年9月我公司在北京举办了首届用友系列财务软件展示会。在5天展示时间里,前往参观的共有千余人。今年6月我们创办了一个现代电子财务办公室,常年向财会

人员展示未来财会工作的新模式，并向社会提供会计电算化的咨询服务。从9月开始，我们又和代理单位合作，在全国12个省、市同时举办了用友系列财务软件巡展。

在软件推广过程中，我们坚持以诚相待的原则。花上几万元经费购置一套计算机设备后，再花上几千元钱购买软件，对大多数单位来说仍是一笔不小的投资。用户在态度上也比较谨慎。为此我们在软件推广过程中，注意不单纯从一个推销者的角度出发，而是设身处地地为用户着想。当有的用户对我公司的产品还有些犹豫，一时拿不定主意时，我们就建议他们不妨货比三家，选择最适用的系统。对于我公司软件中有待完善和扩充的地方，我们也直言不讳，坦诚相见，并建议用户采取分步实施的办法，逐步完善。

由于我公司在软件开发及推广方面均有自己的独到之处，目前我公司的软件已被长城计算机集团公司选作长城机的主选软件。中共中央各直属机关、全国人大办公厅、经贸部、国际旅行总社、深圳大亚湾核电站及北京光华木材厂等500家行政及企事业单位均选用了我公司的软件。

三、开展全程服务，保证电算化系统的应用效果

软件产品从推广到用户使用及达到相应的效果，这之间还有一定的距离。能否消除这段距离取决于是否有优良的售后服务。根据软件应用服务性强的特点，为维护用户单位的权益，保证用户的使用效果，我公司从创办开始就把“咨询、开发、培训、服务多位一体”作为我们的经营方式，把技术服务放在与技术开发同等重要的位置。除在开发方面保持产品特色外，还在产品售后服务上狠下功夫。

首先，在用户培训方面，我们对采用用友软件的单位，根据不同情况，分别举办基础班、系统使用班、提高班等不同层次的培训班。面向用户的系统使用培训班（用户班）免收任何费用。用户班我们要求用户带机参加培训，用户在培训班上就把本单位的系统建立并设置好，各种问题尽量在培训班上解决，使学员回去后马上就能将系统用起来。

其次，在维护服务方面，我们在出售系统时就明确提供终身维护服务，并且第一年免收维护费用。对用户在使用过程中碰到的各种问题，电话能解决的电话解决，电话上不能解决的就上门服务，而且基本做到随叫随到。对于一些本来不是由于我们软件带来的问题，为了保证用户工作的正常进行，我们也一块帮助解决。维护服务工作虽然技术难度不大，但特别费

力费时。为此我们建立了专门的班子，由专人负责，力争按规范化的方式给用户及时有效的维护服务，保证用户系统的正常运行。到目前为止，我们还没有一个用户单位因为维护服务跟不上而中止系统运行。

此外，我公司还根据各单位应用计算机的情况，提供电算化咨询等服务。对于用户提出的有关建立怎样的系统工作模式，配置什么样的硬件设备，选配怎样的软件等问题，我们总是尽量满足用户的要求，及时给予解答、指导。

针对社会上还没有一本直接面向企业财会人员和财政、财务主管部门的电算化管理人员的实用读物，我公司于去年底还组织了专门的班子，编写了电算化知识普及教材《会计电算化指南》，系统介绍了基层单位如何开展会计电算化工作，以及财政、财务主管部门如何对各基层单位的会计电算化工作进行指导、管理等。

通过两年的实践，我们体验到财会软件的开发、推广走专业化、商品化、社会化的道路是可行的而且是必需的。因为对大多数单位来说，特别是中小型企业 and 普通行政事业单位，要自己组织力量开发财会软件是不大可能的。即便这样做了，由于受技术力量的限制，软件水平难以保证，特别是软件运行过程中的维护服务更难保证。由社会专业开发单位以专业化、商品化的方式开发软件，并以社会化的方式提供持续服务，对这些单位来说不仅在经济上合算，同时也会促进其会计电算化工作的开展。这是实现我国会计电算化的一条有效途径。



七律 述怀 施安银

踵事增华两鬓苍，
经年累月为谁忙？
权衡轻重民情乐，
筹划取予国运昌。

不吝一躯谋四化，
唯求百姓有小康。
心之所善终无悔，
更欲新篁竞短长。