



技术与安全

月刊

CARDS TECH & SECURITY

2000年
创刊



亚讯属下刊物

2010年05月刊 总第107期



龙杰 内外兼修 厚积薄发

中国身份证的变迁与发展
创新，亚洲谁与争锋

ISSN 1607-9833



封面人物：

龙杰科技（深圳）有限公司中国区总经理崔家荣先生

龙杰 内外兼修 厚积薄发

——专访龙杰科技（深圳）有限公司中国区总经理崔家荣先生

文/本刊记者：闫瑞芬

编者语：

信息高速发达的社会，各个行业似一匹匹脱缰的野马，似乎可以跨越任何障碍，冲破一切限制。地球都将浓缩为一个村落，我们的企业又怎能固守一方天地？路的尽头不是终点而是超越，通过长远的市场战略实时看到市场的“蓝海”突破专业领域的限制，将其产品推向一个又一个全新的市场，寻找更庞大的商机成为企业拓展的根本。龙杰科技（以下简称ACS）就是这样一个企业。我猜想这是它一直独占行业潮头的主要原因。本期特约龙杰科技（深圳）有限公司中国区总经理崔家荣先生，来验证我的猜想。精彩内容，以飨读者！





目前ACS的产品远销至全球一百多个国家，作为中国区销售负责人，您如何看待贵司产品在中国市场的发展？和其他国家相比，您负责的区域有怎样的优势和不足？您如何协调的呢？是否有独特的经验来和读者分享？

崔总：

中国将是智能卡和读写器需求巨大的潜在市场。随着我国核心芯片生产能力的不断增强，以及有关智能卡的标准和技术规范的进一步制定实施，“十一五”期间，智能卡在各领域的应用普及将会更加广泛。这些应用包括：金融（即电子钱包、电子存折）、城市交通、组织机构代码证的全面推广、国民身份识别、社会医疗保险、养老领域、税收征管、公用事业收费等。其中，国民身份识别将成为智能卡应用的最大市场，其主要原因归结于中国人口数量和稳健的经济成长态势。

除了我国政府项目的推动外，国际标准和国家标准单独制定标准，明显有助于智能卡和读写器市场的增长。据Frost & Sullivan调查报告，为了更好地执行国际EMV (Europay MasterCard and Visa) 标准，亚太地区许多国家或地区正打算将其的信用卡系统和银行卡更换为智能卡。中国，作为全球最大的金融卡市场之一，已差不多完成实施EVM迁移的计划，譬如在北京举行的2008年奥运会和2010年上海世博会执行EMV标准。所有这些活动将会增大智能卡及读写器的需求量，而旧的磁条技术也在被逐步淘汰。

ACS 在国外市场取得一定的成绩，除了因为我们的产品已获得大部份国际制定标准外（例如：CCID, Microsoft PC/SC, EMV, VCCI, MIC等等），它们的品质水平亦是非常重要的。我们对产品的品质监控非常严格，如我们于2009年11月获得Frost & Sullivan颁发的“最佳实践奖”之“智能卡读写器产品质量领袖奖”。此外，我们的智能卡和读

写器兼容性非常高，能在任何操作平台运行，并可读写市面上常见的智能卡，所以ACS的产品在全球市场是很受欢迎的。同样地，要在国内市场上获取一定市场份额，产品并不能仅仅依托价格优势。依照国家独特的制定标准、保持高品质水平和注重知识产权才是成功的关键。

与智能卡的发源地欧洲国家相比，我国智能卡应用领域还待推广，应用深度也不及发达国家，但我国智能卡应用的发展速度却是喜人。随着国家对智能卡行业的支持和智能卡行业的迅速发展，智能卡在企业、银行、学校、通信、交通、公用、工商、税务、公安领域被广泛使用，除此之外，医疗、饮食、酒店和娱乐、科研、图书、博物馆、旅游、海关、建筑、军队等领域都有一定的应用。同时国内经济继续处于持续增长的局面，银行卡芯片化、移动支付市场发展迅速、互联网的普及、国家公用事业的发展、电子标签的兴起、城市一卡通的发展等等领域都为智能卡及智能卡读写器市场的发展带来强劲的推动力。

中国的智能卡行业正是百花齐放，ACS要在这种情况下脱颖而出，一方面可以分享和应用我们在国外的成功个案和经验，另一方面便是要不断创新以及有前瞻性的市场策略。这样除了可以为国内智能卡行业加入新元素外，更可引领市场的潮流。



我们了解到, ACS独特的市场眼光看到智能卡与读写器在国家医疗卡、公共交通、政府身份证和网络安全等领域的新商机, 并深信这市场趋势会持续下去, 您能谈下ACS的信心是建立在怎样的基础上吗? ACS是如何做到这一点的?

崔总:

先进的智能卡及读写器技术

国内市场竞争日趋激烈, 现有的智能卡和读写器更是出现供大于求的现象。业内现有的几大市场份额, 如GSM卡和EMV卡的市场, 产品规范已有很好的界定, 所以资金充裕的企业根本不难进入这个行业。不过 ACS 的优势在于我们已经在智能卡行业建立了坚实的基础, 这就是: 我们拥有先进的智能卡及读写器技术。

合作伙伴的长期合作关系

ACS于1995年成立, 在这十五年中, 我们目睹了智能卡行业很多企业的成败, 尤其是在连机智能卡读写器这一块, 全球市场上失败的企业比成功的要多, 而很多企业已倒闭或是被收购了。这个市场的发展并未像很多先锋企业所期望的那样快, 到最后只有很少一部分生存下来。ACS在最初几年中是亏损的, 为了扩展我们的业务范围, 我们将目标定位在全球市场。

在这个漫长的过程中, 我们不断地开发智能卡与读写器的技术并且增强和全世界各国客户的关系。迄今为止, 我们的产品线已经得到极大的扩展和认同, 我们计划将老客户作为我们新产品的首批目标客户。



广纳人材

更重要的是, ACS拥有一支优秀专业技术人才的团队。广纳人材是ACS的一贯政策, 亦是一间科技公司的生存及发展尤为重要。ACS从上市以来, 首要的工作便是加强招聘人才, ACS员工总数从公司上市时不到30人, 现增加到200多人。新加入ACS的职员是来自智能卡行业或相关行业, 他们拥有丰富工作经验及卓越表现; 有些年轻人现已担任公司的中层管理工作; 我们也招聘刚毕业的大学生, 并计划栽培他们, 向他们提供在职轮流培训。

作为一家高科技公司, 公司每天都要面对不同的挑战。科技发展一日千里, 市场需求也在不断变化中。

企业的成功是需要正确的策略及能干的人员来实施策略, 而正确的策略是由人来制定的, 所以发掘招纳人才是公司一贯发展的重要策略。

不久前，ACS入围2010年亚洲“芝麻开门”智能卡创新大奖，让我们看到贵司在产品创新中作出的努力。请您谈一下ACS的创新理念，在实际运作中是如何来体现的？

崔总：

eH880智能卡终端较早前它已获得“2009香港工商业奖：机器及机械工具设计优异证书”，最近它能成功入围2010年亚洲“芝麻开门”智能卡创新大奖，这是令人振奋和鼓舞的。eH880是一款功能完善的安全智能卡终端，专为全球电子医疗及其他应用而设计。这款创新的设备能够实现相互安全验证功能（例如医生卡和病人卡），按照卡片的不同权限显示卡中的详细资料，并有助于通过个人和公共网络基础设施进行各种连网或脱机交易。

ACS由产品概念构思、设计到研发过程都非常谨慎认真。我们不断学习、不断专研、不断测试，更远去欧洲做认证，而且亦在市场上搜集不同的资料和一些创新的设计概念，应用到eH880上。为了在目前或将来的电子医疗系统提供更多的可用性和兼容性，我们在设计上已预留了设备，以配合不同的技术，例如eH880可支援加上指纹模块，Wifi，蓝牙传送等。此外，eH880还支持固件升级，具有可延伸性，可用于社保、考勤终端等。在安全性上，我们亦下了不少功夫，除了在eH880设置了防止非法开启结构设计和装置了SAM卡槽作安全认证外，eH880更支持安全输入PIN码（SPE）。加上在设计上顾及到人体工程学这一环，可令使用者在使用时更方便、更舒适。

eH880智能卡终端对电子医疗市场的改革性贡献已经获得广泛认可，这次再次获得业界的肯定，证明它是智能卡业界的一款极具竞争力的产品。

我们一直都十分重视技术开发，包括智能卡读写器和智能卡操作系统，同时也时刻铭记遵守承诺和对别人合理的原则。另外，确保产品质量是我们一贯坚持的最基本的目标。自从公司成立的第一天开始，我们就将整个世界定位为我们的目标市场。



然而，近些年来，我们在开发产品的选择这一策略上做出了一些调整，这主要可分为三个阶段：

1、我们重点开发一类产品，即定位于全球市场的连机智能卡读写器，而且我们严格遵守行业标准，例如PC/SC、EMV和CCID等等。这类读写器是标准产品，因此可以销售给不同行业的客户。通常，一些有名的大项目在价格方面的竞争都十分激烈，由于我们的专业性，我们具有一定的优势。

2、为了加快产品推出的速度，以便控制开发成本，我们开始提供产品定制服务。按照我们的经验，这些产品能够充分地满足特定客户的需求，但是以后并没有给我们带来很多其他生意。尽管如此，我们还是从中学到了不少新技术并且在这些过程中与客户建立了良好的关系。

3、我们再次强调要开发标准产品，虽然我们仍然为客户提供产品定制服务。



近几年, ACS在国际重要的展览与会议中频频亮相, 除了证明贵司自身实力的提升之外, 又有着怎样的商业目的和发展理念呢?

崔总:

由于ACS面对的是全球市场, 其产品也一直远销至全球一百多个国家, 在产品的推广过程中, 参加展览会是ACS最重要的营销方式之一。一直以来, ACS都参加了很多国际重要的展览会与会议, 国内的包括北京的《第十二届中国国际智能卡博览会 (SCC 2009)》、深圳的《中国国际社会公共安全产品博览会》; 国外有日本的《IC Card World》、香港的《Cartes in Asia》和法国的《CARTES》等等重要的国际展会或会议。ACS通过国际知名展览会或会议这个平台, 不仅能开拓市场, 还可以迅速、全面地了解市场行情和动向, 能有助于我们对拓展全球的智能卡读写器市场和提高ACS品牌的知名度。我们借助展览会这个渠道, 直接向国内外客户试销新产品, 同时通过与全球各地买家的接触, 逐步定位客户群体, 了解行业发展趋势, 最终达到推销产品、占领市场的目的。

企业愿景

我们结合科学精神与儒家思想, 建立全球性可持续发展的绿色电子科技及软件企业, 为中国经济发展中保护环境的宏愿尽一份力。

企业文化

通常, 客户普遍担心的一个问题是供应商是否能够在保证质量的情况下按时交货, 而经销商通常担心自己的客户是否会绕过自己直接向厂商购买产品。我们的企业文化保证了我们的客户和经销商不必要担心这些问题。以下是我们的企业文化的一部分内容。

遵守承诺

我们遵守对合作伙伴和员工的承诺, 因为我们认为即便是在工作中也要坚持日常生活中的道德规范。

合理地对待他人

当我们和合作伙伴打交道时, 可能会遇到一些双方都没有预料到的, 甚至是合同也无法解决的情况。我们希望能够通过相互信任与他人合作, 只需订立简单的合同条款即可。假使一份合同对我方有利, 但却不公平地束缚了我们的合作伙伴, 那我们也不会因此占他们的便宜。

我们致力于保护经销商的利益, 这符合我们的企业文化, 因为我们希望公平地对待我们的合作伙伴。

强调质量

根据我们每年度的客户满意度调查, 客户对我们的产品和服务的反响都非常好。然而, 我们并不因此而自满。我们明白, 如果我们想要像我们欧美的竞争对手一样获得高水平的客户信任度, 我们必须确保一流的产品质量。通常来说, 人们一般都对欧洲和美国的产品质量更加有信心。

尊重并发展员工

智能卡行业十分依赖知识工人, 我们必须聆听他们的声音。因此, 我们要为没有足够行业经验的员工提供培训、指导以及大量学习和发展的机会, 而不是单纯地为他们分配工作任务。



最后，请您分享一下ACS 2010年在中国市场的发展计划，未来三年又有怎样的规划？感谢您接受我们的访问。

崔总：

我们未来三年的发展规划是继续提供优质的智能卡和读写器以及优质的服务，让我们的客户更加满意，希望能把智能卡的应用普及化。

近年ACS 重点开拓国内市场，为ACS的产品通过一些国家标准是目前的大方向。除了专研读写器技术外，ACS也一直在努力开发卡片操作系统，例如ACOS10智能卡已经通过了中国的PBOC2.0标准，ACOS7智能卡已经通过了中国建设部（MOC）的标准，这些符合国家标准的产品将能成功获得较大的订单。目前我们计划的重点市场是放在金融领域、移动支付、城市一卡通小额支付等行业。我们将会使更多的产品通过更多国际和区域性标准认证，取得业界的认可，从而增加产品在未来项目中的市场竞争力。

除此之外，ACS会一直投放更多资源在人才方面，加强读写器的开发、销售、市场推广、技术服务人员数量及优质质量，为中国客户提供更高品质的产品及更高效的服务水平，以满足客户的需求，帮助用户实现成功的智能卡应用。

我们未来三年的规划：一是建立人才培养的长效机制，即建立与完善科研和管理人才的成长链，确保企业可持续发展；二是发展并建立战略合作伙伴关系，在与老客户保持长期友好合作的同时，也将不断开发新的客户，结成战略合作伙伴，共同开发新市场；三是加大力度开发更多符合中国行业规范的产品及进行相关认证，提升产品市场竞争力，

以得到不同行业客户的认可；四是建立售后技术支持服务中心，为客户提供优质的售后技术交流与支持，并制定完善的售后服务档案，与客户建立信任关系；五是建立高效的生产产品管理团队，为客户提供高品质的产品及迅速的产品交付时间服务。做好以上工作，我们坚信ACS不久将会有有一个市场快速增长的好年景，ACS将成为中国市场领先的卡片及读写机具设备供应商。 

