

声音

只有跳出原有模式 才能活出新未来

访东软集团董事长兼CEO刘积仁

成立将近30年的老牌软件企业东软,正在焕发新的活力,这表现在很多方面。首先是9月17日,东软创始人刘积仁以内部公开信的方式,宣布东软集团启用新的品牌传播语“软件如此奇妙(The Magic of Software)”,并称这是对品牌标识语“超越技术(Beyond Technology)”的进一步延伸和在新时期的再演绎,是对“软件赋能时

将出现一个“东软系”

除了东软医疗和东软教育,东软熙康、东软望海也正在筹备上市,希望尽快能够走向资本市场。

《中国经营报》:我们关注到4月底中金公司发布了关于东软医疗的上市辅导备案信息,目前进展如何?

刘积仁:东软医疗已经在上市辅导阶段,备案信息也已经公示。总体来说,东软医疗已经冲刺在上市的路上,希望今年底或者明年能完成。

相对上市,其实我们更在意这个企业的健康、快速发展,希望通过与资本市场的融合,把医疗设备这项事业做强做大。医疗设备产业是一个具有光明前景并需要持续投入研发的事业,东软医疗在这个领域耕耘了多年,产品也比较丰富,融入资本后,可以更加快速提升其产品研发和市场开拓速度,得到更好更快的发展。

《中国经营报》:在东软医疗上市辅导信息被公开之前,我们看到百度3月份宣布向东软医疗投资了2000万元,接着百度和东软集团在5月份又在北京签了合作协议,9月10日百度又战略投资了东软控股14个亿。这背后有什么故事?

刘积仁:大健康与智慧城市是东软与百度共同关注的方向,而在这两个领域也是互联网与行业解决方案融合创造新的商业模式的领域,我们认为,东软与百度在这两个领域中互补性很强,这是我和李彦宏的共识,所以都希望能够积极展开合作。

百度2000万元投资东软医疗,金额不多,主要是因为东软医疗这一轮融资基本处于结束阶段,而百度的投资也是为了双方进一步合作。

东软集团与百度会在人工智能

代”东软角色的定义,也诠释了东软最近一系列动作的背景。

其次,百度于9月10日宣布14亿元战略投资大连东软控股有限公司(以下简称“东软控股”),百度CTO王海峰将出任东软控股董事。东软控股是A股上市公司东软集团(600718.SH)的第一大股东。而此前的3月20日,百度还曾经2000万元战略投资东软医疗。5月31日

与行业解决方案之间的融合进行紧密的合作,特别是在与医院的信息化方面,使人工智能技术成为辅助医疗的工具,百度还在与东软熙康的云医院合作,以帮助中国老百姓更加精准地找到可信赖的医院、医生等,使基层医疗可以提供更加卓越的医疗健康服务。百度和东软在医疗领域的合作,会让未来的业务与应用产生相当大的想象空间。

智慧城市领域也是如此。我们正在构建智慧城市的平台,参与智慧城市的数字化运营,从原来单纯地向城市提供数字化解决方案向智慧城市运营商的角色转变。所以,我们需要将关于城市的数据全部整理出来,构建新的应用,让数据产生更多的价值。百度的优势在C端,他们也希望向B端转型,而我们的优势恰恰在B端,双方的紧密融合将在智慧城市运营方面创造最核心的价值。在智慧城市领域,我们已经与30多个城市正在合作或者正在交流,希望未来能运营更多智慧城市。

《中国经营报》:实际上不光东软医疗,我们看到东软教育7月初也向港交所提交了IPO申请。另外,在此前的采访中,你也说过,将积极筹划东软熙康、东软望海等公司的独立上市,不知进展如何?

刘积仁:东软集团在2008年与上市公司(当时简称东软股份)整体合并上市的时候,按照监管要求,旗下非盈利机构东软教育板块不能放入上市公司合并,要求剥离,所以东软教育不是

东软集团的组成部分。我们目前的计划是将东软控股下的教育科技公司在香港上市。

另外,东软旗下东软医疗正全力推动上市,东软熙康、东软望海等创业公司也在积极筹划上市。到明年,A



东软集团的组成部分。我们目前的计划是将东软控股下的教育科技公司在香港上市。

股和H股很可能就会出现多家“东软系”上市公司,也包括东软控股投资的另外一家公司——东软教育。

东软为什么会呈现如今的发展局面?“东软系”各家公司的发展重点各是什么?面向资本市场各自寻找突破口的意图又是什么?东软创始人、东软集团董事长兼CEO刘积仁近日接受《中国经营报》记者专访。

老板秘籍

为什么与百度合作?

大健康与智慧城市是东软与百度共同关注的方向,而在这两个领域也是互联网与行业解决方案融合创造新的商业模式的领域,我们认为,东软与百度在这两个领域中互补性很强,这是我和李彦宏的共识,所以都希望能够积极展开合作。

百度2000万元投资东软医疗,金额不多,主要是因为东软医疗这一轮融资基本处于结束阶段,而百度的投资也是为了双方进一步合作。

为什么将创新业务独立出来?

我们将这些创新业务独立的时候,出发点是想让创新业务借助外部资本快速成长,同时使东软集团在发展行业软件的同时,也创造出以软件赋能的新的商业模式,使一个老牌的软件企业焕发新的活力。



简历

1955年生于辽宁丹东,1980年毕业于东北大学计算机应用专业,1982年获得硕士学位,1984年开始攻读博士学位,1986年至1987年在美国国家标准局计算机网络实验室做博士学位论文研究工作,1987年回国成为中国第一个计算机应用专业博士,1988年33岁时被破格提拔成为东北大学教授,成为中国当时最年轻的教授,同年为了将大学的科研成果产业化,创建东北大学计算机网络工程研究室。

1991年创立东软,创建了中国第一个大学科技园,第一个软件园,第一个国家计算机软件工程研究中心,第一家中国的软件上市公司,1997年在中国的大型医疗设备还完全依赖进口时,带领东软将中国自己制造的第一台CT推向市场,并走向世界,目前覆盖了全球110个国家的9000多家医疗机构。

1998年开始推动大连软件园的建设,2000年开始带领中国软件走向世界,连续7年成为中国软件出口第一名,并从2000年开始投资建设信息技术学院,培养满足市场发展需要的软件产业人才,先后在大连、成都、佛山建立了3所大学,目前在校学生3.8万多人。

今天的东软,业已成为中国行业领域内最具规模、令人尊敬的领导品牌公司。目前在全球拥有员工18000余名,在中国建立了10个软件研发基地,8个区域总部,在60多个城市建立营销与服务网络,在美国、日本、芬兰、德国、罗马尼亚、瑞士、阿联酋等国家设有子公司。

“掏空论”无逻辑

掏空的说法在执行层面上是不可能的,所有的行为一定是得到了股东的共识,所有的运作也十分透明。

《中国经营报》:在东软医疗等公司独立运营乃至现在谋求独立上市的过程中,我们注意到市场上出现了一些质疑的声音。东软的股东是否也有这样的担心?面对这样的情况,东软集团为何要走这一步棋?

刘积仁:东软集团的每一步决策,都是由董事会和股东会决策,凡是涉及到关联交易的,关联方都严格按公司章程规定回避表决,准确地说公司业务独立上市是所有股东的共识,因为对公司持续发展有重要意义,对股东的价值创造也十分必要。促成这些公司独立运营乃至谋求独立上市的原因有很多。一方面因为这些公司的业务与上市公司东软集团的主营业务的运营模式不同。比如东软医疗是医疗设备公司,与软件业务属于完全不同的类型。东软熙康是一个创新业务,是一个新型的互联网医疗服务机构,虽然与软件业务相关,但业务模式和运营方式与东软集团的业务有很大差别。东软望海本来就是由东软收购的医院精益化信息数据服务领域的公司,专注于医院成本核算和医疗控费等,未来如果与医疗卫生政府部门或保险公司合作,会有非常

生命力来自创新

从长期收益来看,未来这些创新业务一旦上市或进入盈利期,也将为东软集团带来积极影响。

《中国经营报》:未来在“东软系”所有公司里面,东软集团的定位是怎么样?东软集团与创新业务的关系又是怎样的?

刘积仁:我们将更专注于东软集团的可持续成长、安全稳定运营的业务空间和可靠的市场占有率。

东软集团的主要发展方向有四个,一个智慧城市,我们要与更多的合作伙伴建立合作,比如百度,通过不断融合,把我们过去所有的行业解决方案变成智慧城市的核心应用,构建智慧城市平台,参与到智慧城市的数字化运营。

大的想象空间。东软的股东一致认为,这些公司的上市是东软在新时代最应该做出的选择。

如果将这些创新业务放在东软集团统一运营,不利于他们的发展。比如东软医疗在研发新型CT、新型血管机等产品的过程中需要长期、大量的研发投入,这势必会导致上市公司的财务表现大幅度下降。在没有独立以前,东软医疗的研发投入相对较小,主要就是迫于财务的压力。自2014年引入战略投资者之后,东软医疗通过投资快速推出了128层CT、NeuSight PET/CT、256层宽体能谱CT、悬吊七轴智能血管机NeuAngio 30C DSA等新产品,业务拓展的速度也明显提升。

东软熙康、东软望海等几家创业公司更是如此,最大特点就是互联网特点,需要高额的前期投入。比如东软熙康是一个互联网医疗服务平台,需要连接更多的医院、医生、护士和用户,线下已经有20多家医院牌照,目前仍在投入期。东软熙康需要通过大量的前期投入快速获取市场份额,更大的规模也意味着更高的估值,再通过持续的资本引入,继续扩大市场,当扩大到一定规

模,就会进入高速盈利期。

如果在集团内部同时孵化这么多创新业务公司,几乎不可能。因为一是上市公司和财务报表不允许这么做,一定会拖垮上市公司;二是没有这么多资金,最后只能限制甚至停止投入,导致创新业务流产。还有,今天的软件企业也需要一个新的成长模式,东软能够活到今天,就是因为我们不断找到新的活法,在一个生命周期较短的行业中,活得更久、更健康。

《中国经营报》:对于外界质疑独立运营创新业务是东软控股掏空东软集团的这种说法,你怎么看?

刘积仁:东软控股是创业创新业务的投资集团,跟东软集团就是投资关系,是东软集团的第一大股东,东软集团是一家没有实控人的公司,所有的决策都在股东会,董事会的治理下进行,掏空的说法在执行层面上是不可能的,所有的行为一定是得到了股东的共识,所有的运作也十分透明。另一方面东软控股在东软集团股票均价超过18元/股的时候,投了将近30亿元,可以说东软集团是东软控股投入资本最多的公司,如果东软集团的

业绩下滑,损失最大的也是东软控股。

另一个逻辑是,东软集团是东软医疗、东软熙康、东软望海的第一大股东,而东软控股在所有东软创新业务里面都不是第一大股东,独立的这些公司如果创造价值,获益最大的是东软集团。这说明了什么?从权益的角度看,东软集团的健康持续发展与东软控股的利益关系度最大,掏空上市公司对东软控股来说就是亏本的买卖,这是最清楚和简单的逻辑。

我们将这些创新业务独立的时候,出发点是想让创新业务借助外部资本快速成长,同时使东软集团在发展行业软件的同时,也创造出以软件赋能的新的商业模式,使一个老牌的软件企业焕发新的活力。在互联网时代,创造使软件从技术、服务转化到新行业、新模式的价值,这里蕴含着两个逻辑:一是在创新的风险阶段,需要更大的投入让他们独立发展,融入外部的资本,通过实施激励,快速把这项事业做强做大,获得更大的空间;二是不断引进最优秀的投资人证明这项事业的价值,使之成为股东带来更大的回报。关于这两点,我们现在可以说都做到了。

深度

东软左右逢源的机会来了

传统IT倡导的信息化、数字化,到了互联网、移动互联网、人工智能时代开始有了新的称谓——之前是“互联网+”,现在是“智能+”。无论是“互联网+”,还是“智能+”,其实质还是提高企业以及行业的数字化水平,无论实现这种数字化的基础设施是在本地还是在云端。

在这样的背景下,诸如东软这样的企业,在新的转型环境中有了极其特殊的价值。在东软的案例中,人们应该可以看到那些孵化的创新项目,比如东软熙康是一种新型的互联网医疗平台,是东软这样的老牌IT软件企业在互联网时代的选择和实践。

同时,我们又看到像百度这样的互联网企业,从C端向B端去,从消费互联网向产业互联网去,极其需要东软这样的合作伙伴。以技术领先著称的百度,现在在为什么需要东软?因为百度云、百度人工智能在推进“互联网+”“智能+”的时候,需要深入到各行各业,但百度对这些行业一是不了解,二是没有客户资源的积累。但东软这样的IT软件企业,在各行各业尤其是自己的优势行业已经浸淫多年,天然拥有客户资源。百度和东软这样的联姻方式,自然就会出现“1+1>2”的效果。

实际上,不仅是东软和百度,以BAT为代表的互联网巨头,从C端向B端转型的时候,有太多这样的案例。这就是阿里云、腾讯云、百度云、华为云等云服务商都在讲的生态,生态就是大家一起做生意,一起分享成果。在这样的生态中,BAT各自都需要东软这样的企业,而且需要很多这样的同行者。

东软在今天的布局,包括东软医疗、东软熙康等创新项目筹备上市,也包括百度战略投资,充分体现了传统软件企业在新时代的价值。东软既可以自己学习互联网思维,孵化创新创业项目,又可以与巨头联合、开疆拓土,这也充分表明了什么叫左右逢源。而左右逢源的企业,前方的路一定不会难走。

本版文章均由本报记者李正豪采访