

Neusoft



东软 2013 年度重点报道

品牌与市场管理中心

2014 年 1 月

国内软件外包企业转型样本：东软突围成本困局

新浪科技 罗亮

“如果任何一家软件外包企业，在四年五年前没有开始应对这一场危机，现在再来谈转型，已经来不及了。”

东软集团董事长兼 CEO 刘积仁昨天接受新浪科技专访时表示，随着劳动力成本增加，以密集劳动力获取利润的软件外包模式已经逐渐失去吸引力，往高端业务发展将成为必然选择。

虽然在想法上，软件外包企业都知道往高端业务上去走能够获得更长远、持续的发展，但是真正操作的时候却未必这么简单。

“进入高端是需要时间的……如果你没有长时间的积累和准备，用最短的时间进入高端，也十分不现实。”刘积仁说。

作为国内最大的软件外包企业之一，东软集团过去几年基本上都保持了稳定的营收增长和较高的毛利率。这背后是因为东软提前储备，走了一条对于国内软件外包企业而言，都具备借鉴意义的发展之路。

传统模式难以为继

在过去 10 多年里，国内软件外包企业的经营模式基本是雇佣大量工资较低的软件工程师，通过低成本获得项目订单，进而获得利润。但是随着工资等各种费用的上升，这种模式已经难以为继，迫使企业寻求其他发展策略。

刘积仁算是国内较早预见到此种模式危机的人。过去 6 年里，他只要有机会在公开场合发言，他基本都要“唱衰”一下软件外包产业。而原因就是，他已经预料到国内人力成本会快速上升，超过了印度等一些国家。

“人力资源成本以约每年平均 12% 的速度增长，这导致了国内软件外包产业成本优势的消失。”刘积仁说，过去东欧、菲律宾等新兴软件外包市场的人力成本比中国价格贵，但现在已经跟它们一致或者在超越。

中金的调研报告称，IT 软件外包企业的人力成本占到公司总成本 60%-70%，甚至更高。有机构预计，2012 年中国 IT 软件外包行业平均人工成本预计将上涨 5%-7%。根据测算，如果人工成本上涨 5%，软件外包企业净利润率将下降 1.5%-2%。

实际上，人力成本上升也正导致全球软件外包产业形成新的产业格局。以往，印度、中国等国家是承接软件外包订单的主要国家，而现在订单向越南、菲律宾、东欧等地区转移的趋却越来越明显。

面对这样的产业现状，作为一家软件外包企业，如果没有独特的优势，根本无力应对。这迫使企业进行转型，借助知识产权等更有价值的资产创收，向价值链的上游挺进。

东软突围之道

不过，对于企业而言，这并不是很轻松的事情。刘积仁表示，软件外包企业都知道往高端业务上去走能够获得更长远、持续的发展，但是真正操作的时候却未必这么简单。

具体到东软集团，刘积仁透露，其实在 6 年前就进行了充分的积累。

首先，东软集团决定把研发投入转到解决方案上来。据刘积仁表示，东软集团把外包业务聚集在三个最主要的垂直方向：一个是在汽车电子的解决方案；一个是在移动终端解决方案，一个是互联网家电的解决方案。

而在这三个解决方案领域，刘积仁对团队提出了更高的要求。“在这个方向里面，我们发展了又懂硬件，又懂软件，又懂解决问题的专业队伍。他们不是单纯会编程，会互联网，而是会那个业务。”

其次，在研发人才上，东软集团也决定向高端移动。刘积仁说，研发队伍往高端移动不能靠短时间积累，因此东软集团选择了收购和兼并。

在过去几年里，东软集团先后在德国、美国、日本等市场进行收购，网络了很多高端的研发人才。比如，东软集团在德国的汽车电子解决方案中心就有 200 多名德国工程师。

第三，东软集团选择与一流的、有规模、有实力的企业合作。“这几年如果谈到我们做的汽车业务，都是世界顶级的汽车。谈到我们做的家电领域，都是大的国际家电厂商。谈到移动终端，都是大的移动终端。”刘积仁说。

据悉，东软集团目前已经成为奔驰、宝马、通用等车厂高端车型的汽车电子软件供应商。整个集团有两千多研发人员在做汽车电子相关的软件的研发。

最后，东软集团把所有业务和中国的市场进行结合。据刘积仁表示，东软集团的企业、移动终端、家电业务不但与国外厂商合作，现在也与国内厂商进行合作。

“这样的一种格局，导致了东软在这几个垂直领域，都有全球的交付能力。”刘积仁表示，东软的客户特别喜欢这种能力的提升，而这也保证了公司规模的增长。

刘积仁坦承这样的发展策略导致公司的研发成本居高不下，但这同时也使得公司更具竞争力。“由于我们提前做了长时间的准备和扎扎实实的研发，被短时间替换的可能性没有。也就是说，你可能对我不满意，但你想用三四年把我换掉，那你得做好准备。”

“在外包行业，你只有做出了用户的核心业务，只有实时地绑住他，跟他的未来绑在一起，才会是安全的。”刘积仁说。

东软刘积仁：软件外包不可持续 熙康三年内营收平衡

凤凰科技 杨慧

“软件外包人力资源费用的提升，使得中国和印度的成本优势逐渐消失，而东欧国家的成本降低，以及越南、菲律宾等国家的崛起，使得全球软件外包产业规模迅速扩大，利润整体下滑”，东软董事长刘积仁对凤凰科技表示，软件外包承接国家，已经由之前单一的印度为主，逐步转变为成长率 20-30% 空间的全球市场。

软件外包通常被业界认为是软件业的“蓝领”，较为低端。近几年随着人民币升值和国内劳动力成本增加，软件外包企业的成本压力不断加大，利润率也逐年下降。

刘积仁在谈到软件外包人才压力话题时表示，东软在六七年前便意识到，软件外包是不可持续的，中国的软件外包将来一定会遇到人才的瓶颈。因此，东软从几年前便开始有意识得向高端转型，“转型需要长期的时间和准备，如果你在已经感觉到压力了再来准备，就已经晚了。”

软件外包模式不可持续

软件外包行业从形成之初，便呈现依靠人力成本底赢得利润空间的特点，而随着金融危机及经济环境的影响，全球软件外包业竞争压力逐渐增大，企业的利润空间进一步被压缩。

刘积仁认为，全球的软件外包产业呈现三个特点，其一，由之前的印度单一承接局面，变为多元、多地区全面发展态势，如今的东欧、中东等国家的软件外包业逐步崛起，使得印度与中国两大传统的软件外包强国优势逐步丧失；其二，人力成本进一步上升，中国人力市场的费用增长率为每年 12-13%，而东欧等国家的外包成本进一步下降，甚至已经超越我国的人力成本；最后，原始的优势外包产业基地价格能力进一步降低，而东欧、亚太等地区的外包能力逐步提高，拉低了全球的外包业务盈利水平。

在今年 2 月国务院发布的《关于进一步促进服务外包产业发展的复函》中，已经将离岸服务外包的占比降至 35%。这意味着，中国服务外包向“内”转已成为趋势。

在软件外包产业的艰难前进中，国内产业的开拓，以及转型高端、针对具体的产业做垂直解决方案服务，是刘积仁看到的大趋势。

据东软内部人士透露，公司的海外外包业务基本上在整体结构中占比例 20%，而国内的解决方案服务则是未来重点。对于后者，刘积仁介绍，东软解决方案服务业务未来将关注三个重点：汽车电子、移动终端以及互联网家电。

其次，在研发队伍的建设上向高端转移，而基于短期内的积累成效不大的原因，东软选择了收购与兼并。在德国、日本、芬兰及美国等国家，都分别收购了不同的研发团队，来做汽车电子、移动终端等的专业研发。

另外，刘积仁表示，东软目前转型的所有解决方案服务，都与中国市场有一个结合，因此，研发与知识产权等费用投入会进一步加大。

短期内国内大型软件外包企业并购不会发生

在中国的软件外包产业并购事件中，不得不提到文思海辉，自从去年 11 月，两家原本竞争关系的软件外包服务商合并后，国内的软件外包行业发生了结构性调整，根据行业市场调查报告，合并后的文思海辉公司是中国最大的离岸 IT 服务供应商，全球员工达到 2.3 万人。

刘积仁谈到文思海辉的并购时表示，在软件外包行业，企业的人数多少与其抗风险的能力，并没有必然的联系。“印度企业今天感到头疼的事，并不是因为它的规模小，而恰恰是由于规模过大”，刘积仁认为，一个软件外包企业的真正竞争力在于，是否抓住了用户的核心需求与业务，只有实时的、前瞻性的与用户捆绑，才是安全的。

同时，刘积仁认为，在现阶段，国内出现大型的并购事件可能性几乎为零。扩大规模的前提是保证企业核心竞争力，而不是单纯增加员工人数。“好的并购应该是强强联合，而非强与弱，或弱与弱的结合。”

东软熙康预计三年内营收平衡

除了汽车电子、移动终端与互联网家电外，医疗健康管理也是东软目前发力的一项重点业务。自从东软熙康健康科技有限公司 2011 年成立以来，东软在医疗健康方面的投入日渐加大，针对国内健康管理行业的起步状态，及人们接受健康管理的理念尚未成熟的大环境，刘积仁透露，投资者对东软熙康的未来仍旧非常乐观。

做健康这件事，不是来自东软的突然想法，刘积仁表示，东软意识到，未来健康管理产业一定是人们生活中必不可少部分。“到目前为止投资者非常理解我们，一个新兴的事业，一定是需要通过投资、烧钱、亏损、盈利、获得更大的发展，这样的方式走下来”。

对于健康管理业务的风险而言，刘积仁同意健康理念仍未在普通百姓中间普及的说法，“人们对健康的管理与投资，以及市场的逐渐成熟，仍旧需要时间”。谈到东软熙康的盈利问题，刘积仁给出的答案为三年，即现阶段的目标为，尽力用三年时间，实现东软熙康业务的营收平衡，或者实现盈利。

印度外包业的教训

冀勇庆

印度外包业遇到麻烦了。今年年初在达沃斯世界经济论坛上，东软集团董事长兼首席执行官刘积仁偶遇一位印度外包公司高管，这位印度人竟然主动问东软是否有业务可以分包。过去，人员规模是印度外包业的优势；如今随着印度劳动力成本的上升，也成为了印度外包行业的噩梦。

据路透社报道，最近在印度的几个城市中有很多大学毕业生聚集在 HCL 公司门口抗议，原因是他们在 2011 年的招聘会上被 HCL 提前录取，但是去年毕业之后却被 HCL 拒之门外了。

实际上，如今的印度外包企业已经不再大规模地招聘初级人员。HCL 公司去年第 4 季度的利润和收入仍然在增长，但是员工人数反而有所缩减，该公司虽然 2011 年提前录取了将近 6000 名大学生，但是去年夏天实际上只接纳了其中的 20%。

究其原因，印度外包业正在加速向高端转型，从人员外包走向产品外包、知识外包，将服务产品化，这就造成了他们对于低端外包人员需求的急剧减少。虽然如此，但是由于过去还有大量的低端外包服务项目，这头大象转起身来还是挺费劲的。

遗憾的是，很多中国外包公司仍然在走印度人的老路，还是以人员规模的快速增长作为目标，这也使得他们只关注人员的招聘和派遣这些环节，而不去考虑这种模式是否具备可持续性。而在 2010 年之前，中国高校大规模的扩招给劳动力市场留下了大量廉价的码农，也让中国外包企业这种单纯的人员派遣模式能够成立；不仅成立，而且当时比做产品和解决方案的利润率还要高！

这样一来，我观察到一些比较有趣的现象：外包公司的员工在客户那边经过了几年的锻炼，有了很强的工作经验，却被外包公司想尽办法辞退了。原因很简单，外包公司只是简单地按照人员来计算利润，资深员工的利润率当然比刚招的大学生要低。还有一家外包公司本来在中国既有软件产品和解决方案业务，也有纯粹的人员派遣业务，但是上任的中国区负责人果断地砍掉了所有的非派遣业务，因为派遣业务利润更高，回款更快。

这些行为最终酿成了苦果。当中国劳动力成本急剧攀升之后，外包公司由于没有其他的技能，利润空间一下子就被极大地压缩，从而集体陷入了困境。

正是因为看到了这个危险，刘积仁在四五年前就转型，东软开始摆脱传统的人员派遣模式，走产品和解决方案之路。如今的东软已经在汽车电子、移动终端和互联网家电领域有比

较完整的解决方案，同时还锻炼了一支“软硬兼修”的技术服务团队。去年东软还推出了基于大数据和云服务的熙康计划，为个人消费者提供健康管理服务。所有这些，都让东软在面对劳动力成本上升的时候表现得相对从容。

除了东软之外，其他中国外包公司也逐渐意识到了这一点。前不久我见到了合并之后的文思海辉董事长陈淑宁，他说文思海辉今年在做预算的时候，第一次将研发费用单独列了出来，开始研究如何将服务产品化，开发包括云服务在内的解决方案，这在过去是难以想象的。

前事不忘后事之师，希望中国外包企业在学习印度人成功经验的同时，也要避免他们所犯的错误。

印度迷途：软件外包大萧条

侯继勇

一

2006年有一本书十分畅销，弗里曼的《世界是平的》。他在书中指出：世界已经因技术进步而变得“平坦”和“平等”，全球化趋势加速，由此带来的全球化大分工将给新兴国家带来经济发展的机遇。

弗里曼对读者说：你看看印度。放眼看印度，形势一片大好：全球软件与服务外包订单向印度转移，Infosys、Tata、Wipro 等公司群星闪烁，照耀印度。印度的年轻人挤破脑袋都想进入这些公司：这等于获得了进入中产阶级的门票。

那时候中国是世界工厂，印度是世界办公室，世界办公室似乎更有前景，也更美丽。中国人民很激动，要把世界办公室从印度抢过来，至少要分一杯羹。

在风投的推动下，于是雨后春笋般的诞生了一大堆软件外包公司。从大连到成都，甚至黑龙江大庆这样的城市，软件园区在全国成燎原之势。这些城市的口号很一致：做中国的班加罗尔。班加罗尔是全球著名的软件外包中心。

西方媒体开始煽阴风、点野火：未来在软件外包领域的“龙象之争”将加深两个亚洲大国的矛盾。他们一直擅长这么做。

八年过去了，情况却似乎变得无比糟糕，印度更为糟糕。

去年12月，Infosys约有70%的员工处于待工状态，印度第三大IT服务公司Wipro为65%，而印度最大的IT服务公司塔塔咨询的这一比例约为72%。Infosys的单季员工净增量从去年第一季度的4906人缩减至第四季度的977人。

八年前，年轻IT从业人员能同时收到五六份录用通知。现在他们在HCL大门外游行：这些2012年毕业的学生早在2011年就拿到了HCL的录用通知，但至今仍未获得明确的入职期限，当然也就没有任何薪水。

中国公司的情况也好不到了哪儿去。文思与海辉12年合并为文思海辉，抱团取暖，浙大网新（SH：600797）预计2012年年度经营业绩将出现亏损，亏损3500万元左右；浪潮国际（HK：00596）2012年年度亏损约9900万元，2011年盈利约4800万元；中软国际（HK：00354）情况稍好，营收、利润增长增为正值。

与印度一样，过去员工规模疯狂扩张的情况不复存在，上述企业最近两年的员工数量增长已经趋缓甚至停滞。

二

从繁荣到萧条，导致这一情况原因是什么？29日，东软集团董事长刘积仁接受采访时，至少提到了下面四个原因。

首先是软件外包接包地由集中向分散发展，最早是印度，然后是中国，现在则向东欧（罗马尼亚、匈牙利、保加利亚等国）、巴西、俄罗斯，亚洲的其他地方，比如菲律宾、马来西亚这样的国家转移。是人力成本的增加导致了这一趋势，新接包地成本低于印度、中国。

与离岸外包对比，这一趋势被刘积仁称为近岸外包：这些国家与发包国家的地理距离更近，语言、文化更相似，情感上更亲和，沟通成本更低。

其次是印度、中国等国的人力成本上涨。2012年中国IT软件外包行业平均人工成本预计将上涨5%—7%。根据测算，如果人工成本上涨5%，软件外包企业净利润率将下降1.5%—2%。

过去从事软件外包的人，被称为新兴的中产阶级，而发包方需要寻找成本更低的“码农”。

当利润空间从过去的30%、50%，降低到10%时，任何一个基本的波动都会使得外包业务变成一个利润十分低的行业。

第三是金融危机，外包订单减少，特别是银行等行业的系统改进型订单。

第四是在岸外包迅速发展：由于印度、中国的工资上涨，与发包国家相差不远，比如西欧，一些订单开始向发包地回流。一些国家，比如美国，由于经济不景气，就业率下降，为了解决本国的就业问题，强调将就业机会留在本国，除了制造业外，还包括软件业。

这使得“卖人头”的传统外包模式不可持续：过去的情况就是这样，只要有规模，就能获得软件外包订单，人头与营收、利润规模线性相关。

中国有至少一半的外包企业现在仍停留在单纯的人头模式，这是比较危险的。如果不转型，未来5年之内，这些企业要么死掉，要么变得无利可图。

三

2012年上半年，东软收入约28亿元，同比增长20.93%，净利润1.73亿元，同比增长12.98%。与软件外包行业的全球大萧条不同，东软可谓“风景独好”。

刘积仁表示，东软至少采取了四个方面的措施，才实现了这一点。

首先是业务从两个维度向高端转型，一是技术的高端，主要是研发与整体解决方案；二是行业的高端，分别是汽车电子、移动终端、互联网家电三个垂直领域，在这些行业发展既懂软件，也懂硬件，还懂业务的专业队伍。

其次是通过收购打造专业团队，在汽车电子领域，东软在德国汉堡有200多个德国员工，在移动终端方面，通过收购在芬兰、美国建立了自己的专业队伍，在汽车电子领域，在日本建立了自己的专业团队。

再次是服务于一流的企业。这些企业抗风险能力强，订单相对稳定。

最后是将全球的业务与中国的市场做一个结合。比如在汽车电子领域，东软为知名的汽车公司提供汽车电子设备，顺理成章地获得了国内汽车厂商的认可。在移动终端、家电领域也是这样的。

东软实现这一点，提前布局十分关键。2006年，软件外包在中国的繁荣似乎看到边界。刘积仁就预言，随着人力成本的上涨，必然会导致订单转移，中国软件发展不能复制印度，以人、以规模来从事外包。

刘积仁说，过去做项目，发包方给东软付费的模式是根据“员工人数、工作时长、单位工资”等进行付费，这种模式并不能很好地体现软件开发的價值，现在东软产品解决方案正在实现的商业模式是，“不按人头收费，而按卖出的产品服务、专利收费。”

软件外包“人头模式”凋零 东软转型谋求逆势增长

21 世纪经济报道 侯继勇

年初的“达沃斯世界经济论坛”上，东软集团董事长兼首席执行官刘积仁偶遇一位印度外包公司高管，该高管竟主动询问东软是否有业务可以分包。

如今，在中国、印度等国家软件外包业一片萧条之下，“风景独好”的企业实属罕见。

去年 12 月，印度最大 IT 服务公司塔塔咨询的员工待业率约为 72%；印度第三大 IT 服务公司 Wipro 的员工待业比例为 65%；印度第一家在美国上市的 Infosys 公司的这一比例约为 70%，同时，Infosys 的单季员工净增量从去年第一季度的 4906 人缩减至第四季度的 977 人。

在中国，用友软件 2012 年财报显示，净利润同比下降 29.3%；金碟国际的 2012 年财报显示，公司亏损额约为 1.4 亿元。

然而，东软集团的财报与海外同行形成鲜明对比。3 月 29 日，东软集团（600718.SH）发布 2012 年财报，东软集团全年实现营业收入 69.6 亿元，同比增长 21.02%；实现净利润（归属于上市公司股东的净利润）4.56 亿元，同比增长 9.41%。

财报发布当天，东软集团董事长刘积仁接受本报记者专访时表示，东软逆势增长的秘密是“商业模式创新推动了企业转型升级”。

同日，东软宣布与 Harman（下文称“哈曼”）签订《导航地图产品协议》。受益执行《导航地图产品协议》，预计自 2013 年 1 月至 2017 年 6 月，东软将确认营业收入共计约 4,600 万欧元（即约 3.8 亿元人民币）。

东软集团高级副总裁兼董秘王楠接受本报记者采访时表示，商业模式创新即指由过去的“卖人头”向“卖授权”、“卖拷贝”跃迁，上述协议是一例证。

受益转型“Neusoft inside”模式

通过《导航地图产品协议》解读东软商业模式升级得从 2010 年说起。这一年 5 月，东软集团旗下全资子公司“东软欧洲”收购“哈曼”位于德国汉堡的创新中心（现名“NTS”）。

哈曼是全球领先的音响产品制造商，NTS 则拥有与汽车导航系统相关的电子硬件、应用软件开发技术和这一领域全球最顶尖的人才。

王楠表示，通过此次合作，借助哈曼渠道，东软导航地图软件将嵌入奔驰、宝马、大众、标致、奥迪、克莱思勒全球除中国、日本以及亚洲极少数国家之外的所有整车，路虎也将部分嵌入此导航地图产品。

上述品牌车辆在美国、欧洲、南美洲、东南亚等全球各地的用户，每次去 4S 店更新升级导航地图，东软就会获得一份授权费，即从 4S 店的收入中获得分成。宝马、奔驰等品牌汽车，每更新一次费用从数百元至上千不等。

王楠举例说，上述整车相当于 PC，导航地图相当于整车中的核心软件。这一升级的商业模式被称为“Neusoft（东软） inside”，类似 PC 产业中的“intel inside”。

“Neusoft inside”模式可解读为“首次授权费+后续服务费”。在欧洲、北美等国，东软与哈曼通过“Neusoft inside”模式进行合作。

在中国，东软则是另外一种合作模式，即“东软的软件+阿尔派的硬件”。不同的是，在欧洲，北美，哈曼是集成商、是渠道；在中国，东软是集成商、是渠道，集成阿尔派的硬件销往汽车整车厂商。本报记者采访获悉，东软目前已与观致、上汽等采用此模式合作。

东软除了在汽车电子领域进行这样的商业转型之外，还在移动终端、数字家电领域进行类似的业务转型。

王楠认为，并不是任何转件外包厂商都能抄袭“Neusoft inside”的模式。东软软件外包业过去二十年迅速发展，坚持两个专注：一是专注于移动终端、汽车电子、数字家电、IT 产品等四个领域；二是专注于高端研发，即整体工程外包。这两个专注成就了东软在技术和领域经验上的积累。

传统外包模式，产品定义、框架都由发包方设计，承包方只负责实现，甚至只负责产品某一功能模块的编程或测试，比如：Windows 8 至少有数十家外包公司接单，类比房地产行业，这些外包公司犹如“包工头”。

东软的做法是从产品定义、设计都由东软完成，比如一款新手机还在概念产品阶段，东软就参与进来，不做“包工头”，做的更多是“设计+建筑”。

由“卖人头”向“卖授权”这一转型为东软带来了收益。东软 2012 年年报显示，软件与系统成为增长最快的领域，2012 年实现营收约 60 亿元，2011 年约为 48 亿元，增长约为 26.7%。

软件外包遭遇寒冬

过去，印度的年轻 IT 从业人员能同时收到五六份录用通知。上周，印度第四大软件外包公司 HCL 大门外，一群年轻人在游行。这些 2012 年毕业的学生早在 2011 年就拿到 HCL 的录用通知，但至今仍未获得明确的入职期限。

中国软件业的萧条现象也不容忽视。尚未发布年报的浙大网新（600797.SH）预计 2012 年年度经营业绩将出现亏损，亏损 3500 万元左右；浪潮国际（00596.SH）2012 年年度亏损约 9900 万元，2011 年盈利约 4800 万元；文思与海辉 2012 年合并为文思海辉（PACT），抱团取暖，其在 2012 年报中，调低了 2013 年营收预期。

刘积仁认为，主要四方面的原因导致这种现象。首先是软件外包接包地由集中向分散发展，开始是印度，然后是中国，现在则向东欧（罗马尼亚、匈牙利、保加利亚等国）、巴西、俄罗斯以及亚洲其他地方，比如菲律宾、马来西亚这样的国家转移。

其次是印度、中国等国人力成本上涨。2012 年，中国 IT 软件外包行业平均人工成本预计上涨 5%-7%。根据测算，如果人工成本上涨 5%，软件外包企业净利润率将下降 1.5%-2%。当利润空间从过去的 30%、50%，降低到 10%时，任何一个基本的波动都会使得外包业务变成一个利润十分低薄的行业。

再次是金融危机，订单减少，特别是银行等行业的系统改进型订单。

最后是在岸外包迅速发展。由于印度、中国的工资上涨，与发包国家相差不远，比如西欧，一些订单开始向发包地回流。一些国家，比如美国，由于经济不景气，为解决本国的就业问题，强调将就业机会留在本国。

这使得“卖人头”的模式不可持续。过去，只要有规模，就能获得软件外包订单，人头与营收、利润规模线性相关。

中国有至少一半的外包企业现在仍停留在单纯的人头模式，这是比较危险的。如果不转型，未来 5 年之内，这些企业要么死掉，要么变得无利可图。

《走进上市公司》专访东软集团董事长兼 CEO 刘积仁

金融界 马继鹏

导语：东软的成长和发展一直与创新形影不离，当很多传统的服务外包企业发展放缓时，东软正试图通过技术和商业模式的创新寻找企业新的发展动力；虽然已经年过五十，但东软集团董事长刘积仁对很多“很潮”的科技产品兴趣依然，他通过手机亲自订购机票和酒店；他每月花费数额不小的费用购买手机应用。他和他领导的东软集团如何创新？本期“转型与突破——金融界走进上市公司系列专访”走近东软集团董事长兼 CEO 刘积仁先生。

第一节：太容易获利阻碍了中国企业早期创新

今年初，国家再次提出“创新驱动发展”的战略，而东软正在从传统外包业务转向新的商业模式，凭借着商业模式的创新，东软在 2012 年依然保持了增长。

金融界：首先非常感谢刘总接受金融界的采访，今年国家提出创新驱动发展战略，其实关于创新已经提了很久了，您如何理解在新的背景下创新的意义？

刘积仁：创新事实上在很大的程度跟社会发展的状态和环境有很大的关系，我还真不觉得中国人缺少创新精神，在过去改革开放三十几年来，我们创新表现力不足，我认为是因为市场，如果从投资和回报的关系上来看，有太多的机会不需要怎么创新也能挣到钱，所以从这个意义上来看，不创新也能赚到钱，也容易赚到钱，我想这就是社会形成的一种机制。

这三十年间买块地、买个房地产、做个矿山、弄个简单的，都比做研发、做芯片赚钱。因为资本总是逐利的，它为了利益而来，那这种资本或者这种激励能激励什么呢？那段时间更多的激励了就是为了获得最大的回报所选择的与那个时代相匹配的一种机会。包括有一段时间买股票，闭着眼睛买也可以，这个时候创新就有一点不太符合那个时代的精神。

那今天我们看到这些结果会有很大的不同。比如说改革开放到现在，我们国家建立了基础的通信的设施、互联网、移动互联网，每个人都有了智能手机终端，那它就形成了另外一个创新的环境，这种环境使得我们的搜索引擎、网络购物这些方面都具有创新的精神，这个创新精神对市场的冲击也是相当大的。那我们看到了中国的互联网、移动互联网、电子商务在某种意义上改变了社会的形态。

我们看到今天零售业受到冲击，很大程度也跟互联网有关系。大家网上销售、购物、定机票、定旅行各个方面，事实上这种创新的群体已经出现了，我们看到更多的 APPS，手机上的小软件，看到了数字内容、数字媒体、微电影、微信、微博等等。

中国整体经济的发展，制造业还是主力军，而且制造业在这个阶段遇到了很大的问题，比如说我们制造业过去的核心竞争力就是低成本，而这些因素都发生了变化，那么就推动我们制造业的群体要走向创新。所以我认为制造业未来也是拉动未来创新的一个很重要板块，因为它是为了生存，它就必须走向这个创造。

金融界: 您觉得未来几年中国企业的创新路径是怎么样的？原生的创新会多一些还是塑造型创新会多一些？

刘积仁: 我觉得这两个会并行，我们现在讲两化融合，就是在原来的基础上更大的变化，所有的机械装备的数字化、汽车采用更多的信息技术，以及更多新技术的应用，家电也在不断的升级。所有的这些都会产生更多的创新活动。

另外一个就是过去没有的在网络上新产生的，比如说刚才讲到更多的数字媒体、微电影、网络作品、网络小说、网络写手、网络艺术品等等。可能过去都没有这些，而今天又在创造了一些新的工作机会。这个包括我们现在看到的一些新型的公司，比如大众点评、非常准、航旅纵横。

第二节：东软的创新更多的集中于对传统行业的改变

东软集团目前正在从传统的软件外包提供商向新的商业模式创新者转型，通过技术和商业模式的创新改变传统的行业，诸如医疗、教育等。

金融界: 在新的创新浪潮中，东软集团抓住了那些机会？东软集团现在和即将做的有哪些？

刘积仁: 首先我们机会有两个，第一个是在我们原来业务的延伸，跟移动互联网的结合，比如说我们原来做医院服务。那我们现在怎么样使得大家到了医院用手机跟医院交流，比如说挂号、排号，走的时候把检查的结果怎么弄到手机上，缴了多少钱了，这是原来的业务的一种延伸。

我们在中国做了这么多的社保，让你知道你的社会保险花了多少，还有帐号的查询，包括我们做人力资源，不仅仅可以让你知道人力资源的规则，知道所有给员工的福利，社会的福利相关的一些新业务模型，这是第一个。

第二个呢，我们用 IT 的技术，改变原来的形态，比如说熙康就是一种形态。我们用熙康试图把我们现在的医院云化，把我们的医院从原来的物理的空间的面对面的服务、医生一对一的服务变成有价值的知识，把这些信息能够扩展到更多的社区、家庭、个人。

第三节：从以人员规模为基础的增长模式转向以知识资产和创新来驱动

随着客户对软件外包需求的萎缩，东软集团的软件业务也出现了放缓的迹象，东软如何从人力资源密集的服务外包领域转型到新的商业模式？

金融界：东软集团以前的业务主要是服务外包，这可不可以理解成其实是一种人力资源密集型行业？东软现在转变的方向是什么？

刘积仁：首先到目前为止软件还不能自动化，所以软件只能拿人写，也就是说你要写多的软件就得人多，你有产业的规模，你的人也要多，但是在软件的形态里有多种，一种就是写了一次卖拷贝。另外一种就是更多的收服务费用，虽然软件卖的拷贝不多，但是以后可以持续的收服务费。东软过去更多的是卖拷贝收服务费的模式，而我们现在越来越多的业务开始转向卖拷贝的这种方式。

这个跟行业的长期积累有关系，也跟你的商业模式有关系，跟你服务的对象有关系。持续收服务的这种业务很稳定，卖拷贝这种方式因为它永远会有新的拷贝出来，可能会代替你，风险性要大一点，但是有可能获得的利润率要高一些，当然利润率高是因为你成功了。所以在这两种不同的商业模式下，这个企业的战略就是平衡。你要有今年的业务，明年的业务，也有长期的业务。那你要自己设计一个稳定的能够平衡你在发展过程中不断的找到机会的这样的一种业务的结构，这也是企业发展战略里面一个很重要的需要思考的。

第四节：移动互联网促使东软向 B2C 转型

随着移动互联网的发展，东软集团开始意识到消费者市场存在巨大的机遇，东软集团开始从以前服务客户向现在服务客户的客户转变。

金融界：苹果公司引发的移动互联网颠覆了很多行业，很多企业开始意识到消费市场的空间巨大，东软近几年的 B2C 取得了那些成果？

刘积仁：在苹果之后，由于竞争的关系导致移动互联网走到了每个人的身边，走到了家里。特别是它构造了一个可以支持服务的渠道。它不仅仅能够通讯，它能把一个软件的服务、一种应用通过这个终端走到每个人的生活。

所以我们做软件的马上就看到了软件的平台在发生变化，如果说我们以前的软件是提供给一个企业，现在我们看到软件可以走到每个人的身边，所以我们在制造软件的形态时都会更多的考虑个人，这是一个很大的变化。

如果我们把它比喻成一个硬件产品的升级换代的话，软件也在升级，软件从 B2B 的时

代正在变成B2B2C的时代。也就是说从原来把软件给了一个B转向通过这个B连接它的C，这给我们这个行业应该说带来了更广阔的机会。

第五节：转向 B2C 并不是抢客户

随着 B2C 转型不断深化，东软集团开始将服务通过 B 直接提供给 B 的客户，因此有人认为，东软集团是在抢原来客户的客户。

金融界：那东软原来的客户会不会有所担忧，担忧东软抢了他们的客户？

刘积仁：这个最主要的取决于你构造的这个模式上，你是否能够为那个 B 创造价值。我拿医院举例子，如果说你帮助医院的客户更舒服、更快捷、更好，那当然医院就高兴了，因为你能够帮它。

应该说最大的挑战可能不仅仅是对东软，那么当一个企业从 B2B 到 B2C 的时候，你永远面对一个挑战，就是客户的体验、客户的定位。因为你真正了解客户的需求吗？你的客户又不可能做一个东西覆盖所有的客户，你了解的是哪些客户，他们的行为是什么，思考是什么，这些事情都需要认真的学习或者说你要打造一个新的竞争能力，就是说客户体验的一个竞争能力。

这个就要求在设计的阶段有精准的思考和分析调研，要多了解、要不断的探索。当然可能也会有很多的失败，这个也是没有办法的选择，你回避不了。就是说当走向 C 的时候，你的失败的概率要比原来多的多，你就得觉得它就是应该这样的，你也别觉得奇怪。

第六节：东软要做“彻底”的国际化企业

除了在技术和商业模式上不断探索外，刘积仁领导的东软集团还具有很多企业难以企及的国际化视野，提出国外收入要高于国内收入的硬性指标对很多企业来说就是一种挑战。

金融界：国际化对于东软来说一直是个重要的话题，您提出的“彻底的国际化”有什么不同？有哪些硬性指标？

刘积仁：我们讲的是市场，美国现在是全球第一大市场，欧洲也是大市场，中国是第一制造大国，并不是第一大市场，我们的消费本身就没有那么多，所以当然现在我们的汽车消费量也很大，但是为什么全世界都关注美国呢，包括日本。还是美国人购买力强，美国的穷人也都比咱们的穷人购买力要强的多。

所以从这个方面来看呢，重视全球的市场，如果你是一个真正的跨国经营的企业，你就

应该跟市场的格局有一个特别好的匹配，比如说全世界哪个地方是第一大市场你在那个市场占的份额就应该最大，哪个是第二，你也应该是第二，如果不是特别彻底的国际化，你自己家的市场做的大，但外边的市场你不行，说明你国际化没到那种程度。

所以从这个方面来看，东软主动确定这样的目标，主动往这个方面发展。这么说吧，如果我们在国际市场做的更强了，我们在国内的市场也一定是强，至少在现在这个阶段，国际市场上对产品的要求、对服务的要求、对人才的要求更高。

彻底的国际化就是说公司的治理、产品、质量、服务以及在当地的销售和你在本土驾驭的感觉没什么不同，就是你到全世界不管哪个地方，就像在你家门口一样，你在那儿能卖的，到别的地方也能卖，你到这个地方遇到的所有的治理的问题、销售的问题、战略的问题，你到那个地方也可以，你在这个地方管的人你管得好，你到那儿也能管得好，如果能做到这一点，那就是一个跨国经营的企业，如果不是，那企业的国际化就不够完美，还不够彻底。

刘积仁：别在正确的方向上倒下

《董事会》 郭洪业

“对任何企业的经营者而言，不确定性都是一个永恒的话。如果说对某一件事有把握，只有一种可能，就是趋势。”东软集团董事长兼首席执行官刘积仁博士，在接受《董事会》记者独家采访时表示。

对于中国软件产业在全球竞争中的比较优势及未来发展方向，刘积仁很有信心地认为，中国本土的市场大，对软件的需求很大；而中国制造业的转型升级，正酝酿着无限可能。他解释说：“重视制造业就是重视中国经济，重视制造业的升级就是重视中国经济的升级。从这个角度看，中国制造业下一步的发展，一定是和信息化、数字化有着极大的关系。中国规模巨大的制造业，应该能够拉动其世界第一的软件服务市场，所以中国软件行业还有相当大的潜力。”

刘积仁并不否认，尽管过去十年产生了一批规模较大的企业，但目前中国自主软件产业平均规模仍然偏小。并且，软件企业平均寿命比较短，“活得不够长，还没等来得及重组呢，它就消失了”。但他指出，生存的压力往往从另一个侧面揭示着发展的机遇。过去十年间，并购重组现象越来越多，这是软件企业做强的一条重要路径；随着中国软件产业越来越走向规模化，越来越成熟，产业并购重组一定会越来越多。“在国内，东软已经并购了一些企业；在国外，东软也开始了并购。国外的并购还很划算，相对很便宜。”

压力也是推动前进的动力。在他看来，如今成本高企的环境固然是一种压力，但这会推动企业自身的转变；成本越高，企业就越想推动高附加值产业的发展。“从这个意义上看，中国制造业要想在转型升级的大趋势中，继续维持其竞争力，抵消成本升高的不利因素，本质上一定是取决于其新的驱动力。从和谐社会的构建来看，低成本是因为我们不能创造更多的利润和价值；如果我们可以的话，高成本条件下，这种压力不是坏事。”

压力往往能够倒逼出经营的智慧。他对《董事会》记者强调，领导者要顺势而为，“你应该走向哪个方向？这是一个选择。第二，要根据自己的资源和能力，看自己能做到什么程度，因为很多企业都牺牲在正确的方向上。”现在企业对战略方向还看不明白的，已经非常少见，所谓战略方向的选择不是难事，明白道理也不难，最难的是自己在正确的方向上能不能活到那一天？凭什么活到那一天？拥有什么样的资源、有没有能力实现这样的目标？这是最需要企业管理者智慧和能力的地方。因此，需要认清自我，组织资源，构造资源。

作为创新驱动的典型企业，他对创新有着怎样的理解？刘积仁说：“今天，创新的模式发生了很大变化：产品的生命周期越来越短，变化越来越快，研发的费用越来越高。而企业拥有的技术其实很多，只是过去没有开放、共享的文化。随着新时代的开始，免费的软件等不断涌现，这样一种开放、共享的新文化，将使得创新的成本降低，更加富有效率，创新速度也更快。开放式创新将带来创新的新局面。”

用东软之“软” 营造 沈阳国家中心城市之“浪漫”

——访东软集团公司董事长兼首席执行官刘积仁博士

沈阳日报 崔扶尧

7月25日，盛京熙康健康管理中心（世茂店）开业。这是东软集团联合盛京医院用软件技术和医疗知识结合，向辽沈人民提供健康管理产品，引领现代社会由“终末治疗”向“疾病预防与健康管理”时代迈进的重要举措。为熙康健康管理中心提供大数据、健康云计算服务及数字医疗设备，主动进军全球性的热点产业——健康医疗产业，东软再次走在这个时代的前沿。在启动仪式上，就东软健康医疗等发展方向与沈阳国家中心城市建设等问题，刘积仁博士接受了本报记者专访。

记者：什么促使东软进入健康产业？

刘积仁：健康管理是一个理念，也是一种方法，更是一套完善的、周密的服务程序，其目的在于使健康人群、亚健康人群以及慢性病人更好地拥有健康、最终帮助老百姓呵护身体健康同时减少医疗支出，这是一场改变每个人生存状态的一场医保革命，也会大幅度提升整个社会幸福水平。当前，对于刚刚解决温饱问题的中国人而言，无论健康理念还是提供的健康服务产品均十分匮乏。比如现在人们最大的不健康是不知道什么是不健康。

东软作为一个解决方案的供应商，在过去的二十年间，做了很多跟健康医疗相关的业务。帮助各大城市建立了社会保险系统，这个包括医疗、退休养老，是中国最领先的社会保障平台的提供商，占了国内市场份额的一半。在这样一个建设过程当中，我们看到了政府和老百姓在医疗费用的支出越来越高。然而，医院在过去二十年间的不断变革，越来越多的、特别是有限的医疗资源却不能够为全社会的人公平使用。所以我们在想，当互联网、物联网、云计算在改变银行金融业，在改变了教育，在改变所有行业的时候，下一步应该通过互联网让医疗管理，特别是慢病管理，能够走入家庭、走向社区。健康是刚性消费，老百姓对健康的标准也要求越来越高，健康消费将成为一种时尚，我认为这是一个新的时代的开始。

记者：健康产业对一个城市而言意味着什么？

刘积仁：健康是一种生活方式，当人们还没有解决生存问题或生产力不发达时，健康是一种奢侈生活。然而，在如今科技和医疗高度融合时代，健康生活应该与人如影相随。人人都健康的生活，这个城市必然充满活力，而活力是现代化城市的核心内容之一。

最近，沈阳已确定了建设国家中心城市发展战略。国家中心城市，首先应该是一个健康的城市。即是产业中心、物流中心、教育的中心，更是医疗和健康的中心。东软在建设健康沈阳方面，将做出更多努力。熙康健康管理中心是我们利用熙康技术在建设“健康浑南”之后面向全市人民建立的会员制的健康管理服务中心，目前已经在盛京医院滑翔园区和世茂五里河分别开业，而世茂店也是健康管理中心走出医院、走向市民休闲娱乐场所的一次全新尝试。今后，我们将利用物联网、云计算、互联网等技术，为沈城人民提供更多的健康产品，普及更多的健康知识，为市民建立健康生活理念，为城市增加更多的幸福元素。

记者：沈阳建设国家中心城市，离不开东软这样的企业贡献，东软会有何作为？

刘积仁：到目前为止，东软集团是中国唯一一家连续7年入选“全球外包100强”软件企业，这证明了东软的快速成长性和创新能力。作为行业的国内领先者和快速走向全球的企业，东软十分看好企业未来的持续发展。我们要成为软件与制造业，软件与互联网，软件与健康等等的社会发展融合的引领者，同时用软件等产品服务沈阳国家中心城市建设，用自己之“软”与沈阳城市装备制造业之“硬”相结合，建设具有沈阳特色的国家中心城市。

“硬”是一种实力，“软”更是一种实力。地理位置的优越和制造业的中心，是沈阳中心城市“硬”实力的充分体现。沈阳还应增加“软”实力，包括成为医疗、教育、文化、艺术、创意的中心。沈阳未来的发展应该快速增加包括创意产业在内的“软”实力，营造出一个“浪漫”的中心城市。

东软集团正在吸引一批知名企业，建设包括数字医疗、软件研发、新兴服务业等“软性”高端产业。其中包括创意产业，这个与互联网相结合的创意中心正在规划中，不久将会在浑南东软基地诞生，到时，人们可以在这里欣赏到沈阳国家中心城市的另一个特征：浪漫。

东软刘积仁：中国软件外包业仍有空间

南方都市报 高凌云

半个月前，中国最大的软件外包企业文思海辉(美国纳斯达克上市公司)突然宣布启动私有化以应对转型压力，这一举措被解读为中国软件外包行业敲响了警钟。甚至有观点认为，在人口红利逐步消失的大背景下，软件外包业将彻底从中国转移到东南亚、东欧等人力成本更低的地方。

不过，多年来一直唱衰软件外包业务的国内另一家软件外包巨头东软集团(600718)董事长刘积仁在接受南都记者独家专访时却表示，唱衰中国软件外包业，并不意味着软件外包业将彻底从中国市场转移出去。“依靠卖‘人头’的传统模式确实难以为继，软件外包必须向高端业务转型，才能应对人口红利消失的压力。”

成本优势消失

2012年8月，在纳斯达克上市的文思信息与海辉软件合并，成立新的公司文思海辉。通过合并，文思海辉员工达到2.3万名，一跃成为中国最大的软件外包公司。不过，当时刘积仁就判断，海辉、文思当时之所以合并，不过是在人口红利逐步消失背景下的抱团取暖，但规模化并不是国内软件外包业的出路，中国软件外包业如果不从“卖人头”、卖项目的传统模式中走出来，必将陷入死胡同。

不到一年，刘积仁当初的判断一语成谶。

半个月前，文思海辉宣布启动私有化，以应对因为财报不理想而招致的来自资本市场投资者的压力。文思海辉2012第四季度财报显示，当季净营收1.422亿美元，上年同期为6490万美元；净亏损1450万美元，上年同期净利润680万美元。窥斑见豹，一些分析人士指出，中国软件外包业正面临整体性危机，整个产业有可能从中国转移出去。

在过去10多年里，国内软件外包企业的经营模式基本是雇佣大量工资较低的软件工程师，通过低成本获得项目订单，进而获得利润。但是随着工资等各种费用的上升，这种模式已经难以为继。“人力资源成本以约每年平均12%的速度增长，这导致了国内软件外包产业成本优势的消失。”刘积仁告诉南都记者，作为一家软件外包企业，如果没有独特的优势，根本无力应对。

转型拓展高端业务

尽管刘积仁这几年一直唱衰软件外包业,认为走传统模式中国软件外包业将陷入死胡同,但是,对于软件外包业将彻底从中国转移出去的观点,刘积仁并不认同。

“外包业绝对不会彻底地从中国转移出去。人口红利尽管对软件外包业影响很大,但并非是软件外包业的决定性因素。”在接受南都记者独家专访时,刘积仁强调,“只要企业及时进行转型,向更高端业务方向拓展,中国软件外包业仍然有巨大的发展空间。”

东软集团 2012 年年报和 2013 年一季报显示,在其他软件公司都面临业绩大幅下滑甚至出现巨亏的情况下,东软集团却实现了盈利增长。根据财报,2012 年东软集团全年实现营业收入 69.6 亿元,同比增长 21.02%;实现净利润 4.56 亿元,同比增长 9.41%;今年一季度,东软集团的软件与系统集成业务实现收入 10.6 亿元,较上年同期增长 28.0%,占公司营业收入的 85.3%。

刘积仁表示,东软之所以能够逆市增长,关键因素就是在软件外包业务上提前进行了转型,如今已经进入收获期。“软件外包业务必须向高端业务拓展,才有更长远的生命力。从全球需求来看,中国软件外包业依然有很大空间。”

海通证券研究员陈美凤也指出,在 2010 年和 2011 年连续下滑之后,东软集团盈利在 2012 年首次实现增长,表明公司经营正迎来“小拐点”。2013 年开始,东软集团营收有望维持在 20%以上增速,公司核心盈利将进入持续快速成长期。

东软集团董事长刘积仁解析合资密码： 洋为中用的“合资模式”

南方都市报 高凌云

前不久，东软集团宣布，全资子公司沈阳东软医疗系统有限公司与荷兰皇家飞利浦公司就股权转让、资产转让、知识产权、客户服务与支持等签订相关协议。东软医疗收购 Philips 所持的原东软飞利浦的 25% 股权，成为该合资公司的控股公司。

“东软先后与阿尔派、东芝等日本、欧洲知名企业建立诸多合资公司，这对推动东软集团拓展业务，提升技术、管理水平发挥了积极作用。在这些合资公司中，东软一直都掌握着主动权。”东软集团董事长刘积仁日前在接受南都记者专访时表示，“合资企业要取得成功，关键是打铁还需自身硬。”

“东软拒绝被买断”

据悉，中国一直试图在医疗设备、大型 CT 上有所突破，但多年都没破局。“东软的 CT 设备刚有些成绩，跨国巨头就纷纷找上门来，希望跟东软合作。这些公司开出不同条件，有的条件就是把东软买断，付你一笔钱；还有的条件说我买断你，你们在中国可以打你们的品牌，不能在国际上销售。”刘积仁称。

以市场换技术，是很多中外合资企业成立时的初衷，但最后能成功换到技术的并不多见。更多的结局是，中方不但没有获得技术，反而失去了市场。如中华、小护士、大宝、南孚、活力 28 等等国人曾经耳熟能详的本土品牌，纷纷被外资雪藏，乃至最后消失。

东软拒绝那些试图买断东软医疗设备业务的企图，最终选择与飞利浦合作。刘积仁表示：“飞利浦公司开出的条件让我们动了心。东软和飞利浦最终达成的协议是，双方共同研发，共同制造，双方可以用自己的品牌在中国和全世界市场进行销售。根据双方达成的协议，在五年期间，双方不能够和其他的第三方合作，属于排他性质的；五年后可以重新思考双方的选择。”

“没有出现谁吞并谁的问题”

“商业上都是交换。你要自己有货，才能换来别人的东西；你要不强，也换不来别人的。打铁还需自身硬。中国在改革开放的 30 年间，很多国有企业过去跟外资合作，基本上都是被人控制了，或者是裁员了，重新改造了。一开始有点股份，最后又给人买过来。比如

CT 领域最典型的例子，就是 GE 跟某国有企业合作，到后来 GE 把合资公司的东西都变成 GE 自己的东西了。”刘积仁说。而东软与飞利浦的合资公司，却没有出现谁吞并谁的问题。

据悉，合资公司东软飞利浦经过五年的发展，取得了双方都满意的结果。东软方面把原来东软的 CT、核磁、彩超，X 线等等技术拿到合资公司；飞利浦把它全球的制造管理经验，还有一部分的 IT 技术也装到了合资公司，双方共享知识产权。合作的成果之一，就是东软飞利浦 16 排的 CT 行销全球 60 多个国家，东软在卖这个 CT 产品，飞利浦的全球网络也在卖这个 CT 产品，一年的销量近 400 台；另一个成果，就是合资公司制造了一个适合大量使用的彩超，卖到了全球。

“东软拥有自己的知识产权，才可能在合作中掌握相当的筹码，能够与合作方进行博弈。”刘积仁告诉南都记者。据悉，东软飞利浦运营五年之后，东软希望继续向高端医疗设备进军，这就会触动飞利浦原有的利益格局。但东软这个时候又不能停下不发展。因此，东软就通过自己的医疗公司研发了 64 排 CT。“此前东软就与飞利浦有协议，合资公司满五年后可以开放。因此，东软做高端并不违反协议。”刘积仁透露，“前不久，我们更是收购了飞利浦所持有的东软飞利浦 25% 的股权，成为合资公司的控股股东。”

告别飞利浦：东软互联网医疗造梦

21 世纪经济报道 侯继勇

过去二十年，互联网的冲击主要体现在个人消费领域，无论 PC 互联网，还是移动互联网；接下来，互联网将冲击企业消费领域，包括医疗、金融、建筑、电信等行业，以前企业消费是“PC+软件”模式，未来是互联网。

互联网还只是变革的动力之一，另两个动力是“云计算+大数据”。后者是打开未来企业消费的密钥。

对于企业 IT 产品与服务提供商来说，在哪一个行业率先行动，根据各个企业积累的基础。记者采访的不同的企业中，神州数码选择了智慧城市，基础是电子政务方面的领先；用友选择了企业管理软件，基础是管理软件方面的优势。

8 月 18 日，东软董事长兼 CEO 刘积仁接受本报记者采访时说：“东软将选择医疗行业为突破口，然后向其他行业逐步拓展。”

为了方便协调资源，也因为双方面对未来的战略选择，东软与荷兰飞利浦签署了一份协议，飞利浦将其持有的东软飞利浦 25% 的股权全部转让给东软集团旗下全资子公司东软医疗。

东软飞利浦是东软集团于 2004 年与飞利浦成立的合资公司。

早在 2011 年，东软集团开始面向“互联网+云计算+大数据”的未来布局智慧医疗，成立了东软熙康健康科技有限公司。

互联网医疗落地

刘积仁描述的智慧医疗包括“全程（全生命周期）医疗+物联网+医疗地产（疗养中心）”三个关键的环节。

全程医疗包括诊断、治疗、诊治后的服务。从病人进入医院的那一刻开始，包括诊断结果、治疗过程状况、治疗后的反应都将以数据的形式存储在东软熙康的“健康云”里。

全程医疗改变了过去的“医患关系”，过去有病看医生，是一次性服务，全程医疗是医生随时跟踪病人的身体状况，提醒患者各种注意事项，包括健康、饮食等各种注意事项。

过去只能一次性服务的原因是技术条件不具备，全程服务需要随时随地采集患者各项数据，采集数据则必须用到云计算。刘积仁说，以谷歌眼镜、智能手表、智能手环做数据采集设备，可随时随地采集患者的心率、脉搏、血压等数据。这些设备随时联网，把数据传向东软构筑的健康云。

此前，东软已经推出了智能手表。刘积仁透露东软或将推出更多可穿戴智能设备，比如智能手环、智能眼镜等。同时，东软还将推出基于智能手机的 APP，通过智能手机采集数据。

通过这些智能设备，无论病人在睡觉，还是在跑步，数据都在向健康云中传输，医生根据这些数据提供各种建议。

对于这种新的医患关系，刘积仁比喻说，过去是汽车修理厂模式，车坏了才修；现在则变成全程服务的 4S 店模式。

另外，云计算需要大数据技术才能为患者提供贴身的服务，医生通过长期积累的数据进行判断，这样更准确。

成立于 2011 年 8 月的东软熙康健康科技有限公司是东软面向“智慧医疗”埋下的一枚棋子，该公司的业务包括计算机硬件、电子产品的技术开发、技术转让、技术咨询与技术服务。

东软熙康更大的作用是整合外部资源，外部资源包括医院资源、医生资源、社保资源、基层医疗机构。这样，东软熙康成为一个为个人和家庭提供全生命周期健康管理服务平台。

通过整合上述资源能实现两个目标。一是打通所有医疗环节，病人不仅可以通过该平台找到最合适的医生，诊治结束后，可以直接基于东软熙康平台进行支付，完成医保报销等。

东软能够搭建东软熙康这一智慧医疗平台的基础是东软通过解决方案业务在社保、医疗行业积累的资源。目前，东软是社保、医疗行业最大的解决方案与系统集成提共商。

二是实现医疗资源的平等。东软熙康是一个开放的平台，即使是边远地区的平民也能通过这一平台找到最好的医生；医疗资源通过平台的技术进行分配，医生面对的是患者数据，而不是贴着贵贱标签的个人。

合资公司分家

东软集团在医疗领域的积累决定其实现智慧医疗的可能，而东软在医疗领域的积累与东软飞利浦息息相关。东软飞利浦成立于 2004 年 5 月，其中沈阳东软持股 49%，为第一大股东；另外 PEC 持股 41%，PCI 持股 10%(PEC、PCI 均为飞利浦在华子公司)。

按照最初的合作模式，东软飞利浦负责生产 CT 等医疗设备，销售分两块牌子，两个渠道。

通过差不多十年的合作，东软得到了三个东西，一是市场，目前东软在全国不同区域的医院里安装了 3000 多台 CT，目前每年以超过 200 余台的速度增长。在销售 CT 的同时，东软也把自己的医疗行业解决方案销给医院。

二是品牌，通过十余年的积累，东软在 CT 行业已经成为继 GE、西门子、飞利浦之后最重要的品牌商。除此之外，东软的 CT 还面向全球 60 多个国家与地区销售，拥了一定的国际知名度。

三是技术，通过合资的方式，东软掌握了医疗设备领域的先进技术，去年东软推出了首台 64 层螺旋 CT，领先于 GE、西门子、飞利浦等公司，打破了上述巨头对高端产品的垄断。

最重要的是向智慧医疗进行拓展的可能，出售医疗设备不是一槌子买卖，必须长期进行售后支持与服务，东软因此与客户具有稳定的客户关系。这有利于东软销售智能手表等智能设备，也有利于通过医院向个人销售智慧医疗解决方案。

上述目的达到后，东软集团决定与飞利浦分手。刘积仁接受采访时首次透露，前不久，飞利浦将其合计持有的占东软飞利浦注册资本 25%的股权转让给东软医疗，股权转让交易基础价格共计 8,000 万元人民币。其中包括 PEC 持有的 15%；PCI 持有 10%。

股权转让完成后，东软医疗将持有原东软飞利浦 74%的股权。PEC 将其持有的东软飞利浦剩余 26%股权转让给 Cyber Bridge Investment Limited。

与飞利浦分手，并不是东软单方面的决定。刘积仁说，十年前，东软需要技术、品牌，飞利浦需要制造、渠道资源，两者是互补的；现在东软需要向高端发展，飞利浦需要向中低端市场发展，两者已经有了某种意义上的冲突。

双方分手还有一个原因，就是东软希望面向一个更大的市场，即从原来的 2B 市场向 2C 市场转型，这时候东软需要协调更多的资源，而且这些资源是自己完全可控的。刘积仁表示，与飞利浦之间的业务交割将于第三季内完成。

东软集团：收获“不确定性” 寻求独立思考

第一财经日报 黄远

“软件本身就像一种语言，可以应用到金融、医疗、食品安全等各个领域。”东软集团(600718.SH)董事长兼首席执行官刘积仁在2013年夏季达沃斯论坛向《第一财经日报》记者表示：特别看好中国未来的健康事业，相信IT带来的变革可以使医疗体系更加完美。

收获“不确定性”

对于创新的理解，刘积仁认为，真正的创新是发生在企业主体的，而每个企业对创新有不同的理解，这与企业不同的发展阶段相关：当一个创新口号变成一个具体行动时，就会自然变成企业行为，成为每个企业的思考。

“达沃斯论坛就是一次头脑风暴，大家一起贡献对创新的思考。”在刘积仁看来，达沃斯论坛最重要的是多元化声音，给你“不确定性”。

“大量的信息输入，让你自己做判断，做自己的选择。”他笑称，任何人到这里来，不是来寻找答案，而是寻求自己独立的思考。

另一方面，刘积仁认为，创新与环境有很大关系。

他坦言，在过去的中国，机会太多了，所以导致很多人会认为：我干这么容易的事能挣钱，为什么还要创新呢？但在今天的环境下，越来越透明、公平，这对中国所有企业都是一个新的开始。“过去赚钱，靠劳动力，现在劳动力贵了；过去靠出口，现在你没有技术，出口也出不去。”刘积仁说，现在不创新，你真活不了。

在互联网及移动互联网浪潮的影响下，传统的商业模式正在发生改变，有的模式可能逐渐消亡。而东软也正在从软件外包和解决方案 B2B 的提供者，转型成为以服务为核心的 B2B2C (B2B 再 B2C 模式) 服务提供商。

但刘积仁提醒：未来在互联网产业大盛之下，中国经济坚决不能放弃实体经济，制造业是中国社会稳定、经济发展的基础，因为它创造了很多就业机会，也成就了中国的出口以及目前的竞争能力。他预判：制造业未来一定要向高端发展，更多的数字化、智能化，“不放弃制造业，这是我们创新的基础。”

创新与挑战

对于健康医疗业务，刘积仁表示，作为一个解决方案的供应商，东软在过去的 20 年间，做了很多跟健康医疗相关的业务。比如帮助各大城市建立社会保险系统，包括医疗、退休养老，占了国内市场份额的一半。

“当互联网、物联网、云计算在改变银行金融业、改变教育，在改变所有行业的时候，下一步应该通过互联网来实施医疗管理。”刘积仁称，健康是一个刚性消费，它是每个人一定要做的消费，而且中国又面临着人口老龄化，老百姓对健康的要求也越来越高。同时，政府在满足这种需求的时候，又要能节省费用开支。

东软也面临一定的挑战。刘积仁坦言：作为长期从事解决方案服务的提供者，最大的挑战是今天开始我们要面对一个一个的客户，而对客户体验的了解，是这个生态系统中很重要的部分。与技术相比，客户体验显得越来越重要了。

“作为任何一个新的商业机会，除了来自于社会发展趋势需求大的判断外，还有你自己对这个领域里一种战术上的精细安排。”刘积仁称，在东软的经验里，实施长远战略时，一定会有短期利润支撑，“我们一定会有一些业务发展得特别好，也一定会有一些业务正在投入和研发过程中。”

“作为一个企业，这就是它生命创造的过程。”刘积仁认为，一个企业不可能说做了一个产品，就能获得永远的发展。它要不断地创造。

创新需要考量的另一个维度是人才。

“中国未来需要高素质的人才，人才规模、人才素质都很重要，年轻人是中国经济未来发展的希望；对大学生的就业，为大学生创造更多的事业发展空间，应该成为我们社会共同的责任。”刘积仁称。

他表示，以东软为例，本身是一个人才的使用者，也是人力资源的发展者；除了吸收上千名大学毕业生，东软还投资了 3 所 IT 大学。

“追梦人” 刘积仁

凤凰财经 李磊

刘积仁:实现理想的过程中会产生更多的创造性

凤凰财经: 刘总您好,感谢您做客凤凰财经,昨天晚上我倾听了您在科大的一次演讲,就是关于您谈到中国梦,您讲到了,您从一个企业家,从一个大学教授,然后成为一个企业家,中间的历程。我一直也在想,您怎么就能做到从一个企业家,从一个教授然后到一个企业家这种转型?

刘积仁:事实上因为每个人都会设计他自己成长的路线,在某种意义上可能你的梦想和实现梦想之间的压力之间会给你产生很多的机会,所以从工程的角度上,只要有了压力,那可能什么情况都会出现。因为最开始还是希望成为一个好的学者,成为学者也需要经费,也需要资金的来源,这个时候的想法就变成自己各种各样的想法,当然那个时候的学者,可能很多的是申请国家的经费,跟企业的合作。那我这些路子我都试过,但我觉得好像这个路线不够,没有持续性,而且也比较,对我的需求方面,科研经费,需要更好的设备,需要更多的人,或者超出了当时自己的实力的所有的那些追求都满足不了。

那么后来决定说,那好了,创办一个企业吧,那个时候事实上还不知道企业也需要花钱的,以为有个企业就能挣钱了,因为我是学工程的,不是学企业管理的。那么当然当你迈出了这一步的时候,给你带来了更多的挑战,更多挑战也就带来了更多的好奇心,更多的和你自己和环境之间交流的过程中产生了更多的兴趣,更多的追求,那么也就产生了更多的故事。所以事实上我们每个人在实现自己的理想或者梦想的过程中,我认为可能触发你产生更多的创造性,更多的机会的,真正的就是困难压力和挑战。

刘积仁:新一代年轻人容易失去创业的动力

凤凰财经: 从当时您创业时候那种创业环境到现在这种创业环境,您认为现在实现梦,如果说年轻人在实现梦想,和您当时实现梦想,它的不同之处在哪里?

刘积仁:我觉得最大的不同就是我们从那个时候,从我们本身受过的教育,那个时候我们对市场经济不懂,我们对怎么做生意也不懂,怎么样把技术成果变成产品也不懂。事实上我们有许许多多的这些像今天商业社会里面的一些常识,对我们那个时候可能就是专业,这是这一个挑战。第二个挑战,我是从事软件的,这是我最能够,我认为是最核心的竞争能

力。而那个时候软件还是一种奢侈品，或者一种让大家看不明白，或者不知道怎么用的东西，也没有什么载体。

不像今天又是手机，又是互联网，那个时候大家一听软件就觉得我们是科学家，觉得这个东西是高科技，没有办法来用它，所以那也就说我们没有市场。还有一个就是当时的整个的环境，没有资本，特别是我们创业的地方是在东北，那就更没有资本，人也不爱在那个地方停留。所以从某种意义上，整个的社会环境，你看没有资本，没有市场，留住人才又比较难，我们又没有个品牌，所以基本上我们就不具备一个创业的条件。

而今天如果你看到的创业越来越低成本了，你在互联网上创业，你不用买计算机，不用买服务器，你不用养 IT 的人才，你把任何你要想法放在网上，你都可以低本地创业。那么你今天获取一个商业市场的能力，你可以借助任何存在的渠道，如果你做的好，资本会主动地来找到你。所以今天应该说是新一代年轻人创业的最好的机会，风险低，成本低，当然在这样的一种条件下，有可能你还失去了一种创业的动力，你会觉得今天的生活不错，这么过也不错，为什么要创业呢？

这个可能跟我们那个时候就是不一样，我们那个时候你就有一种求变，一定要变，不变你就会不舒服，不变你就没有办法生存，这样的一种环境，这个可能是很大的不同。

刘积仁:艰苦的环境下可以培养一批卓越的战斗者

凤凰财经：但是今天的年轻人可能会感觉到，现在的竞争环境要比以前更加激烈，但是我看到你在东北创办一个企业，这么一个企业，一个东软集团，然后东北在政策上也没有太多的优惠，您怎么在东北这样一个环境中去让东软这样成长起来？

刘积仁：我认为任何一个事业的成长，或者说一个企业的成熟，一个创业者的成熟，都和他遇到的困难有很大很大的关系，往往在一个舒适的环境下，你反而成长的，或者说你拥有的机会就不会那么多，你可能不会那么动脑筋，你不会有那样的承受困难的压力，你对钱也不会那么珍惜，你对机会甚至也不会那么珍惜，你对合作也没有那么多的渴求，你对抓住一个机会，紧紧地不放松或者坚持，你不会那么执着。

而在那种条件下，这就像艰苦的环境下可能会培养一批将军，一批卓越的战斗者，而他们可能都来自于很多的实践。而今天，可能在这种情况下，我们信心更多了，我们看到的更多了，我们反而变的恐惧了，过去我们讲无知者无畏，那种环境下我们相对的也封闭，今天这种时代可能任何人，就是会有两种，一种人说我看到这个到处都是机会，他在不断地创业，或者被激励着。

另外一种人他就觉得说到处都没有机会，因为他看到很多人正在做，或者已经成功地做他想做的事，他觉得他自己的思想已经没有更多的想象的空间，创造性也没有这种空间，他超越不了自己，找到一种新的机会。我想这样的一个时代，事实上对这一代的年轻人一个很重要的挑战就是说创造力的培养，这是一个新的机会。我甚至觉得今天事实上是一个，我把它叫做平民创业的时代，就是很多人都有很多创业的机会，因为你对资本的需求并不像原来那么大，你拥有的条件也比原来多。

那么你还没有能够有机会创造出来，那么我想一定要反思一下自己的创造能力、学习能力，还有是否真正的成熟了，是否真正有那种激情。事实上一个创业者，很重要很重要的就是你有梦想，而且你又很务实，你又能够不断地找到你的本身今天的状况和你实现梦想之间的差距，那你愿意缩短这个差距，进行不懈的努力，或者不断地完善自己，而不是太多的抱怨，太多的依赖外面的环境。事实上特别是当你还没有资源，没有成功的时候，你什么都改变不了，你只有改变你自己。

刘积仁：多年的不开放让我们对抱怨比较麻木

凤凰财经：您当年创业的时候抱怨过吗？我记得您当年创业的时候只有三台电脑起家的時候，当时您有过抱怨吗？

刘积仁：我们那个时候，第一个应该说支持我们那个时候创业的，所有的资产就是我们的激情，就是我们的自信，我们相信未来有一天我们这个行业在这个社会上一定是一种需求，如果说那个时候有什么抱怨的话，应该说我们那个时候，因为像我这一代的人已经承受了很多，就是我们对痛苦、磨难、不完美已经当成了一种日常的生活了，给个机会我们就已经很幸福了。所以事实上，那样一种多年的一种压力，多年的没有机会，多年的不开放，已经让我们对抱怨这两个字就比较麻木了，反而对有任何一个机会，我们就充满了激情，或者说我们冒险，给我们机会，让我们冒险，我们就会感到很满足。

所以在某种意义上，我们还真是很感谢就像我这一代人，在从文革，中国的动乱，中国的不开放，中国的那个时候经济落后，那样的一个时代，对我们这些人就像在一个炉子里面烤，把我们烤的就是说，你可能所有所有的想做事情的一些愿望，或者是外部的不完美，所有的没有资源，没有人支持你，我们都看的变成了正常，这就是我们的生活，我们每天就生活在这个日子里。当然看到了一点亮光，我们就会感觉到幸福，有了一点进步，就会感到满意。

特别是当我们证实了一下我们能力的时候，我们就会兴奋，那么这个导致了一个比较好的一个良性的循环。

刘积仁：企业家底线是环境不改变，还能活着

凤凰财经：我看到像您也一代企业家，都是很脚踏实地去做，不怎么去抱怨周围的环境，但是我们也看到最近一段时间大家关于企业家争论，在商言商，这一个很热点的一个争论，您认为产生这种争议的原因是什么，其实在商言商，我觉得还是一个比较好的一个商业环境中会出现的一种现象。

刘积仁：我认为这也是刚才提到这个问题，事实上当一个企业的成长或者创业阶段长大了，他都不断追求一个更美好的环境，而这个美好的环境就使得他成长的更好更顺利，或者说每个人都期望他能得到比别人更多的资源，但是你真正要想一想，这个世界就那么多资源，这个社会的完美在某种意义上是根本不存在的，它是在不断进化过程中，进化到今天相对完美了，那么我们还会遇到很不完美的问题，还会不进化。

就像在市场经济向整个科技，包括这些文化十分发达的今天的美国和欧洲，包括日本，他们遇到的问题可能今天我们看到的是我们学习，我们觉得像他们那样做，包括法制的建设，但是他们要讨论的问题可能也都是十分复杂的，还需要解决的问题，那当然也一定是我们未来要遇到的问题。所以从这个意义上来看，我们每个人关心自己的环境，生存的环境，关心政治，甚至关心环境，关心我们中国在全球的位置，关心我们所有的政府的政策，这是一个很正常的一种情况。

但是倒过来作为企业，如果你是个企业的经营者，你应该把你的注意点放在什么地方？我觉得你的底线是，当什么都不能改变的时候，你还能活着，当企业的总体有一半死掉了，你还能活着，我想这是我们要做事情最最起码的一种考虑，因为如果你改变不了，如果你期待的环境不来，如果你期望的资源你没有，那你不活了吗？我认为这是一种能力的问题。

在某种意义上也是做企业的人一种心态，我觉得像我们这个创业，东软 29 年了，我可以这么说，我们的过去的 5 年比过去的 20 多年要好，过去的 10 年比 10 年以前还要好，那我也相信，明天比今天要好。但是在任何的时候，我们从来没有过过那么舒服的日子，每一天都在一种跟环境，像我们刚刚创立公司的时候，公司法还不完美，我们做什么事还不知道依赖什么，做任何事情没有章可循，那我们就往前走。你说这件事是坏事，它也是好事。

没有规矩的时候你可能做什么东西都是合法的，你可能也抢到了机会了，没有约束的时候你可能会自由。今天越来越程序上各个方面，我们开始抱怨没有原来快了，但是这就是清晰

了，这就是一个法制社会未来一定的结果。所以你在这个时候，你可能会觉得说，究竟哪个东西更适合你的成长，那我想这是我们遇到的永远的一个问题，所以一个企业家你可以在不断地追求一个更完美的社会环境，但是我认为更重要的你要打造你自己在恶劣环境下生存的能力，这是一个企业发展的一个根本。

刘积仁:也希望去过普通人最简单的生活

凤凰财经：还有一个，刘总，昨天晚上其实您的演讲中也说过，您现在的梦想就是想回到大学去教书，去享受一年两个暑假，为什么有这种梦想呢？

刘积仁：我觉得我的核心地讲，事实上一个人的梦都是不同的，大部分的做梦，美好的梦都是拥有了，你就不珍惜，你就获得你就梦想你没有的，或者是别人有的，你没有的。那么今天当你做了企业的时候，你可能拥有了过去一个一个成功的记录，那你就觉得，就像我可能创造了这样的一个软件公司，我做了中国的软件园，然后我还投资了医疗设备，我创办大学，然后企业走向了国际化。

你在不断地实践的，这个时候你突然感觉到，可能做教授是一个更美好的一种感觉，你过去在那个环境下，你还没有感觉这个美好，就像今天我们希望更美好的生活，有可能是我们在过去普通人最简单的生活，比如说我想我小的时候能喝到河边的泉水，我能到河边拿个竹筐一捞就一筐鱼，就是那么有机的，我能看到，吃到没有污染的蔬菜，空气我能看到星星和蓝天，这些东西在我们小的时候就是平常品，今天变成了奢侈品。所以事实上一个人所追求的这种梦想就是在不断地一个循环，不断地在拥有的基础上重新地思考。

所以当然我事实上最开始就是要做教授，我对教授这个职业我十分的，因为它有更多机会跟年轻人交流，跟学生来交流，我自己的成长也是因为我有特别好的老师，特别好的学校给了我这样一种机会。如果我有机会把我的实践给了年轻人，那我想，那就是我的下一个梦想。

刘积仁：中国不创新没出路

国际金融报 陈莎莎

科技创新、思想创新、制度创新，达沃斯论坛上随处都在谈论创新，但是对改革开放前30年的“中国制造”而言，或许直接的“拿来主义”比自己创造更高效，模仿、复制西方的科技、政策、制度已经司空见惯。那么，为什么现在要如此集中在“创新”上？

除了空洞的口号，具体到企业实打实的利润，中国真的到了彻底性转折点了吗？“中国制造”真的必须转为“中国创造”才能继续发展了吗？“毫无疑问，中国经济已经到了不创新就没有发展空间的转折点”，达沃斯论坛导师东软集团董事长刘积仁向《国际金融报》记者表示。他具体解释，“这是由创新的投资回报率决定的。以前中国不注重创新，因为模仿复制成本最低，而创新不仅要冒很高的风险，比起直接复制，利润却没高多少。但现在，连小企业都已经意识到，不创新，已经没办法发展了。”

创新要勇于犯错

创新最大的困难是什么？要付出什么代价？犯错，甚至是90%的错误率。美国科技公司Kaggle集团总裁杰瑞明在接受《国际金融报》记者采访时表示，“不犯错，就没有创新。我们必须对错误毫不畏惧，甚至高达90%的错误率也应该得到鼓励。任何一点创新或突破，都来自千千万万的错误。”

“我认为达沃斯最大的价值就在于，它永远不会给你明确答案，而是增加你的不确定性，刺激你更深入地思考，让你从追求标准答案的思维中挣脱出来，听取不同的声音，碰撞出思想的火花。这，才是创新的基础，我们必须提高对错误、对反对意见的宽容度。”刘积仁表达了与达沃斯主办方“英雄所见略同”的思路。

“你太天真了！”

让记者非常意外的是，讨论常常变成了辩论，与会者们观点坦诚、锋芒毕露，甚至连各国的政府官员，也坦承地“泄露”本国存在的问题，分享本国经验，而科学家、企业家也大胆地指出别国的“弊病”，甚至直白地说，“我觉得你的想法太天真，根本行不通。”这或许是因为达沃斯的氛围公平开放，而且主要关注思想的交流，因此不分地位、不分身份，甚至不看是不是该领域的专家，只要有观点，都可以分享。

为什么要让“外行”来评论高精尖的科技问题呢？怀着这样的疑问，记者采访了达沃斯论坛的媒体全球副总监安吉恩·曼克，他指出这正是达沃斯的特色，“我们的目的就是，不想只

是让这个领域的专家来讨论，因为只局限在某个狭小的方向上，很难有彻底的创新。创新的行动首先来自思想的开放，那就是从各个角度来看待同一个问题，特别是要关注反对的声音。而与自己不同领域的人，能从崭新的角度来看待旧有的问题，从而找到新的突破点。”

刘积仁：政府应释放更多的改革红利

腾讯财经 卢肖红

9月11日-13日，2013年夏季达沃斯论坛于大连举行。东软集团董事长兼首席执行官刘积仁在接受腾讯财经专访时表示，政府应给市场更多的能量，让企业有更多的自主权，由此释放更多的改革红利，在完成结构调整的同时稳定经济增长。

本次年会将以“创新：势在必行”为主题，就“释放创新力量、转变行业生态系统、链接各国市场和增强社会体系风险抵御力”四大专题分别进行深入讨论。

刘积仁称，未来中国经济要想持续发展，就必须找到新的经济增长点，而政府一定要鼓励创新、扶持创新，大力发展职业培训教育。

原有发展模式和政策不可持续

在参加完李克强总理与全球企业家的对话活动后，刘积仁表示，中国经济增长减缓表明了原来的经济发展模式是不可持续的、原来的刺激政策也是不可持续的，而未来的中国经济发展将不会沿用过去的模式和政策。

刘积仁称，在当前的产业结构方面，很多现在发展的产业或者是过去发展的产业，未来是不可持续的；而新兴的产业现在还没有完全发展起来，但新兴产业又和国家的就业有很大的关系。

但他同时认为，一方面是要调整发展结构，但同时也要保住底线，这个底线包括就业、经济发展速度以及物价等。“对中国社会来讲，稳定的第一个底线是就业，如果经济成长达不到一定速度，就业就会遇到影响。另外，要让老百姓的生活有所保障，就要控制通货膨胀。”

而要实现上述“有调有保”的目标，刘积仁指出，政府应该释放更多改革的红利，也就是给市场更多的能量，让企业有更多的自主权。过去政府控制的，应该更多地让民间、让市场来裁决。而政府该做的事，就是保证所有的改革措施能够和社会更平稳、更平滑地合作。

中国经济未来发展空间大

针对美国计划QE退出导致新兴市场经济震荡的现象，刘积仁认为，目前中国是世界第二大经济体，其他新兴国家无法相比；而且中国的制造业现在依然在支撑着经济，特别是出口方面，所以不应过分担心。

“还要看到，我们自己的需求远远没有被释放，而且随着国家行政管理体系、政府效率的提升、企业不断进步，我们还有很多效率没有被完全发展起来。这些是我们跟其他的新兴国家有很大不同的地方。”刘积仁说。

他表示，未来中国经济的发展空间依然很大，但面临着很多阻力。其一是政府如何把过去主导的事情让市场来管，能够放开到多少；其二是如何尽快辨别出未来新的增长点，找到新需求、新消费，实现制造业升级和改变等；第三就是如何保证就业率，以及注意在改革过程中实现风险可控。

刘积仁：企业要坚守自己的价值观

凤凰财经 李磊

9月12日下午1点。东软集团董事长刘积仁在大连达沃斯和凤凰财经交流了一个有趣的话题：在中国什么是“关系”。

中国人理解“关系”可谓轻车熟路，但是对于来到中国的外国人，他们知道“关系”可以办事，但是又有时候说不明白关系是什么。

刘积仁在达沃斯期间接受一家英国媒体的采访的时候，废了好半天劲，最后也不知道有没有把“关系”两个字的准确含义说清楚。

刘积仁不仅是本届大连夏季达沃斯论坛东道主，还是论坛的导师。在8月29日，在辽宁视察的国家主席习近平刚刚走访了东软集团。

在与一些外国企业家交流过程中，他发现现在老外也很注重在中国的“关系”。

在刘积仁看来很多很少来中国的外国企业家在看待中国时有几个共同点：其一，中国经济的主导是国有企业，因为他看不到更多的民营企业和私人的企业。第二个认为在中国如果要做任何事情，一定是跟政府的交易，因为能看到政府的强大。还有一个就是在中国做任何事情，要注意知识产权，容易被偷，容易被山寨。

而第二种很显然就是外国人理解的“关系”，“在他们的眼睛里关系就是一个坏事，关系就意味着腐败，就意味着桌下的那种交易。”刘积仁表示这就是外国媒体对中国“关系”的认识。

但是在刘积仁看来，中国的“关系”并不总是灰色的，和腐败不一定有必然的联系。

“关系就是建立一个网络，这个关系跟腐败是两个不同的概念。我们现在说发展友好的关系，这也是关系，我要跟你建立一种关系，它也是一种关系，它跟腐败这两个事不是必然的联系。当然，你要拿钱来建立关系，这是腐败，但是很多的商业的关系通过信赖，通过交流也可以建立一个好的关系。”刘积仁表示，他认为中外对“关系”理解的差异主要因为文化背景的差异。

那么外国人为什么会将中国的“关系”理解为官商之间的腐败呢？王健林在昨日表示，完全靠人脉的企业是做不大的，那么企业家和官员之间应该是一种什么样的关系，在政治资源经常干预企业经营现状下，企业家如何保证自己的独立性？

刘积仁认为任何一个企业都工作在一个环境中,事实上达沃斯这个论坛很重要的一个使命就是建立网络,或者说也是建立一种关系,而这种关系不能把它理解为说纯粹是为了商业,学习也是一种关系,建立关系就是建立交流和信赖。

但是当一个很正常的事变成不正常的时候,正常的关系里面可能惨杂了别的杂质。

“我相信一个好的商业的环境,就是要诚信,就是要透明,就是要坚决的杜绝那些不正当的交易,作为一个企业,那你就要自己守住你的底线,这才是你能够持续发展的根本。”刘积仁认为,“常在河边站,哪有不湿鞋的。就像一个人我想活得长,就急性病、慢性病我都不能得。一个企业也是这样,你要想活得长久,你就得小心在这些方面不能犯要你企业命的事。”

东软董事长刘积仁的棋局上有哪三颗重要棋子？

中国软件资讯网 黄顺芳

《孙子兵法》云：“上兵伐谋，谋定而后动，则无往而不胜”。时过 20 岁的东软，在软件外包同行普遍面临“冬天”进行转型调整的当下，因提前布局，如今正从容而又自信。

在围棋博弈中，布局非常重要，这体现出棋者的智慧谋略和高屋建瓴，东软集团董事长兼 CEO 刘积仁即是这样一位人物。出于对经济环境的极度敏感，他在几年前就已看衰“卖人头”、卖项目的外包模式，他曾预计，“随着中国人力资源价格上涨，中国的劳动力成本一定会超过印度。如果不转型，未来 5 年之内，这些企业要么死掉，要么变得无利可图。”

如今，残酷的现实正在一步步兑现其之前的预言。据著名经济学家、北京大学国家发展研究院教授周其仁介绍，外需乏力导致目前我国经济高位下行，国内经济正面临“水落石出”的形势。所谓的“三块石头”，即成本、债务和产能过剩。这对国内企业来说，面临巨大的运营压力，文思海辉抱团取暖并私有化即为一个典型的案例。

而对东软而言，“笨鸟先飞”，才会“早起的鸟儿有食吃”。通过提前布局，利用技术、商业模式创新和转型推动公司业务持续发展，过去三年来，东软已经成功构建了医疗健康产业集群，打造了兴业、优政、惠民的智慧云城市解决方案与服务。并利用云计算、大数据等技术，加强对十二五规划、新型医疗体制改革、3G 建设、智能电网、物联网、三网融合等业务的规划与研发。

在以“创新推动社会可持续发展”为主题的东软 2013 解决方案论坛上，刘积仁对东软未来的三大战略进行了解读：

1、从 B2B 到 B2C。如“大健康”布局，东软将提供从硬件到软件，从研发到服务，覆盖政府、医院、社区、家庭和个人的医疗健康整体解决方案，通过开放式创新构建健康管理与服务产业的生态系统。如“大交通”布局，构造以人为本的智能交通生态系统，让人、车、基础设施和环境和谐发展；“智慧城市”布局，则将打破传统责任感，应用企业架构及面向服务设计方法对城市进行规划和管理。

2、持续推动信息化与工业化的深度融合，构建以知识资产驱动的商业模式。不按人头收费，而按卖出的产品服务、专利收费。从健康医疗和汽车信息服务切入，为东软打开了另一扇盈利的窗。

3、继续加强全球布局，构建全球研发的创新网络。目前东软集团来自国际市场的业务收入已经占据总收入的近 35%，未来这一比例将达到 60%。

刘积仁强调，东软将致力于成为全球领先的 IT 解决方案与服务提供商，通过创新的信息技术和商业模式推动社会的发展与变革，为个人和社会创造价值和新的生活方式。正如其在所著的《融合时代》中所言：“我们一直生活在变革的时代，我们的创意就是不断地再生自己的生命。创新、创意和创造，将成为所有产业向前发展的最重要推力。”

刘积仁也玩 APP 预测改变未来的九大趋势

网易科技 田英雷



做为领导一个拥有 2 万名员工的软件公司的董事长，刘积仁拿出自己的 iPhone 手机，面对媒体的记者，如数家珍地列举并推荐经常使用的 APP，这样的举动多少也让人感到些新奇。

刘积仁是东软集团的董事长兼 CEO，东软集团 2013 年前三个季度的营业收入达 48.76 亿元，实现净利润 2.82 亿元。

刘积仁说他经常在网上淘宝，不过据他自己讲，在淘宝上消费的是一些价格低廉的商品，“即使出问题、不满意也不觉得可惜”，他随口说出了在淘宝上刚买了一个景泰蓝的火锅，刘积仁网上购物的大额消费还是在 amazon.com 购买价值高的，有品牌的商品。

刘积仁还对航班管理应用“航旅纵横”非常倾心，因为这款应用多次成功的让其及时修改了航班，节省了时间。

他还经常用的是一款 GPS 应用，这款应用可以记录和管理他钟爱的慢跑运动；此外，银行客户端；新闻客户端，如 CNN，FTtime，纽约时报等；租车应用，神州租车、赫兹租车等；预定酒店的携程；音乐下载类、报刊等等都是刘积仁经常使用的 APP。

对于是否会考虑投资互联网或者移动互联网的项目，刘积仁表示，这正是东软正在做的

事情，东软旗下有 3 所大学，东软鼓励在校的学生去创业，东软为此还成立了基金，将投资合适的项目。

刘积仁还表示，作为企业的领导者，他经常被问及一个问题：如何预测市场的发展趋势，预测未来人类生活会有何种变化？

刘积仁在他最近的出一本名为《融合时代》的新书中给出了答案。他表示，《融合时代》这本书是写给“与数字化生活有一定距离的人”的人。刘积仁在书中列出改变未来的九大趋势：

新日用品：移动互联网的飞速发展，创造了新日用品，并带来了“多快好省”的消费体验；

掌上社会：绝大多数的工作和生活信息将汇聚到掌上的移动终端中来，生活与工作越来越依赖移动互联网；

数据制胜：互联网带来了海量的数据，掌控这些数据将成为信息时代制胜的关键；

O2O 时代：线上和线下、虚拟和现实之间的界限正在逐渐消失，世界变得前所未有的复杂和精彩；

无限协作：协作将变得完全没有时间和空间的限制，从而能够产生更强的合力与效率，创造更多的奇迹；

无边界聚合：互联网打破了过去行业壁垒，加速不同行业之间的聚合，不断重塑原有的竞争格局；

实时的学习：我们已经进入了一个不得不学习的时代，我们需要不断的学习，以适应技术和时代发展的步伐；

全民的创新：最好的创新和创意越来越多的来自于普通人而不是精英，大众创新正在颠覆传统的创新定义和形态；

全球融汇的社区：全世界的文化行为和消费习惯都在社区化，实现全球融汇，社区的影响力已经超越国家。

东软董事长刘积仁：未来三大发展方向

新浪科技 罗亮

东软日前在厦门召开以“创新推动社会可持续发展”为主题的东软解决方案论坛，近 700 位嘉宾出席了论坛，共同分享和探讨了中国经济转型时期软件和信息产业发展所面临的机遇和挑战。东软集团董事长兼 CEO 刘积仁博士在会上提出东软未来三大方向：布局战略产业方向，推动商业模式转变，深入国际化进程。

当前，上一轮金融危机给全球经济带来的冲击和影响尚未消除，经济领域新一轮的变革正在悄然登场。中国的经济转型业已发展到了一个关键时期，经济生产所需的劳动力、资源、环境成本提高，依靠投资、资源和出口的经济增长模式不可持续，创新驱动已经成为国家发展战略，科技创新将作为提高社会生产力和综合国力的战略支撑。另一方面，信息技术产业进入了一个全新的时代，云计算、物联网、移动互联网、大数据和社交媒体等新技术、新应用快速兴起，带动了信息技术与行业应用的深度融合，也推动了经济、文化和社会的深刻变革。如何通过创新构建企业和社会可持续发展的良好生态系统？成为本次论坛中嘉宾关注的重要话题。

本次论坛上，东软集团董事长兼 CEO 刘积仁博士以“创新推动社会可持续发展”为主题发表了重要演讲。他表示，改革开放以来，中国经历了三十年的快速增长时期，推动各行各业逐渐趋于成熟。而另一方面，经济的高速发展也为资源、环境、民生等带来巨大压力，呈现出不可持续性。在当前的经济结构调整和社会变革时代背景下，软件与信息技术将获得巨大的发展契机，成为社会持续发展的重要推动力。

刘积仁博士在演讲中介绍，东软基于社会变革时代的创新要求和客户发展需求的变化，已经提前做出思考和布局。从 2011 年开始，东软通过技术、商业模式创新和转型推动公司业务持续发展。过去三年来，东软成功构建了覆盖医疗机构、医院、企业、社区、家庭和个人的医疗健康产业集群，打造了兴业、优政、惠民的智慧云城市解决方案与服务，加速推动两化融合，满足社会变革时期的需求。在业务拓展方面，东软利用云计算、大数据等技术，加强对十二五规划、新型医疗体制改革、3G 建设、智能电网、物联网、三网融合等业务的规划与研发。在全球化方面，东软在中国加大以客户为中心的组织机构和服务网络覆盖，积极布局二、三级城市，同时加强国际市场开拓力度，根据新业务需求与国际知名企业达成新型战略合作伙伴关系，积极打造全球研发与交付网络。

刘积仁博士还重点阐述了东软面向未来的战略思考，他强调，东软将致力于成为全球领

先的 IT 解决方案与服务提供商，通过创新的信息技术和商业模式推动社会的发展与变革，为个人和社会创造价值新的生活方式。首先，东软将持续以 IT 推动社会变革，探索东软在新时代背景下的商业模式转型和创新，积极推进大健康、大交通、智慧城市等战略业务布局。其次，东软将持续推动信息化与工业化的深度融合，构建以知识资产驱动的商业模式，致力于成为全球领先的产品工程解决方案与服务提供商。第三，东软将持续坚持全球化核心战略，构建全球研发创新网络，以充分的全球化推动公司整体竞争优势的稳固与提升。

数“说”东软：东软就在您身边

比特网 李伟

或许你还不知道东软是做什么的？你不了解东软，但通过以下数据，我们可以让您感觉到东软是如何存在我们的身边的。在近日厦门召开的 2013 东软解决论坛上，东软集团董事长兼 CEO 刘积仁博士主题演讲的《创新推动社会可持续发展》中，详细的透露了东软的数据，让我们更加了解东软带给我们的价值。让我们详细来分享这些数据：

- 一、13 亿人口数据运行在东软的公共安全数据库中；
- 二、4 亿人通过东软的电力营销系统支付电费；
- 三、东软为 4 亿人提供社会保险服务与支持系统；
- 四、2 亿人在通过东软的短信增值业务系统发送短信；
- 五、1.2 亿股民通过东软的证券交易监察系统，从事股票交易；
- 六、1.15 亿人通过东软的电信运营支撑系统支付话费；
- 七、1.13 亿人口运用东软收费系统，综合信息系统等便捷地通行高带公路；
- 八、每年 7180 万吨、380 万标箱的集装箱通过东软的信息系统管理运行在铁路运输系统；
- 九、7000 万世博游客东软综化和市容管理系统带来优美环境；
- 十、10000 家东软网络防火墙使用者；
- 十一、东软人力资源管理系统服务全球 23 万员工；
- 十二、东软为全球 6000 余家医疗机构提供医疗 IT 解决方案及医疗影响设备。

面向融合时代 东软布局大健康、大交通和智慧城市战略

中国计算机报 张建设

1965年，英特尔联合创始人之一戈登·摩尔（Gordon Moore）断言：一块集成电路芯片上课容纳的晶体管数量将以每两年翻一番的速率飙升。这就是著名的“摩尔定律”。随后，这个定律充分展现出“自证预言”的魅力，被英特尔芯片研发团队所实践，被IT技术、产品和产业演进所证实。

在全球IT发展史上，诸如“摩尔定律”等预言和未来学一直被国际大企业所推崇，被视为企业战略思想的源泉。2011年，英特尔再度提出了“明天计划”（Tomorrow Project），旨在集纳公众智慧，讨论计算机的未来以及它对人类的影响。为此，英特尔出版了一些短篇科幻小说集，描述的都是自然科学的未来图景，而不是违背物理定律的空想。这些科幻故事不约而同地表达了同一个主题：人类最终仍将主宰自己的命运。

此时，东软集团董事长兼CEO刘积仁博士同样在思考软件和信息技术如何推动社会转型与变革的话题，讲述了一个名叫“推动社会变革的互联与创意”的科幻故事，描绘了一幅“融合时代”的未来画卷。根据刘积仁的说法，《融合时代》一书并不是写给业内的“明白人”看的，而是以解决“年轻人越来越方便，老年人越来越麻烦”的数字鸿沟为目的，面向那些生活在这个世界上，将来会遇到这些问题而现今离数字化社会有一定距离的人而写的。异曲同工的是，刘积仁对未来的研判同样落脚在“人类如何主宰自己的命运”上来。

我们有理由相信，东软的大健康、大交通和智慧城市战略或将证实刘积仁对融合时代的猜想。

反思未来，布局融合时代的企业战略

当我们回观人类历史的时候，会发现无尽的机会，抓住的也好，错过的也罢。但是，让人们在社会演进的过程中展望未来时，可能看到的全是挑战，接受也好，拒绝也罢。只有当我们的双脚踏准了时代进步的节拍，只有我们的双眼看清了社会变革的方向，我们才有胆魄拥抱未来，才有勇气迎接挑战。刘积仁称得上是“反思未来”的代表。

“东软并不聪明，只是从全球的发展趋势反观我们的未来。”刘积仁在演讲中强调，“未来要发生什么，我们就笨鸟先飞，敢于在事实尚没有发展之前开始准备并行动。”的确，东软在1992年做电话时，电话远没有普及；1995年、1996年进入电力、医疗等行业，依然是浪漫和童心使然。“好在我们是幸运的，这个社会永远按照人类历史上发展的轨迹在走，

我们今天面临的问题，就是东软未来的解决方案。”刘积仁表示。

“东软解决方案论坛 2013”，刘积仁的演讲同样充满着浪漫和童心。他说：“我的每一天都比昨天好。经历了过去 20 多年的中国社会变革，我们越发觉得今天的日子比昨天好，我们今天的期待都比过去的期待高得多。”

同样也聚放着一个企业家的胆魄和勇气。“我们一直在反思东软未来应该做什么。”刘积仁说，“我们发现，没有一项业务是在不创新、不突围的情况下长期做下去的。”基于这种认识，创立于 1991 年的东软，在二十岁的关键节点上，确立了全球化、基于互联网的多元化商业模式、以知识资产为驱动的业务增长模式和卓越运营改善计划等战略方向。三年来，通过技术、商业模式的创新和转型，东软成功构建了覆盖医疗机构、医院、企业、社区、家庭和个人的医疗健康产业群，打造了兴业、优政、惠民的智慧云城市解决方案与服务模式。

“三年后，你在哪里，在做什么？这取决于你对当下潮流的判断和抉择。把握移动互联网社会的九大趋势，抢占无限商机，享受创意生活，指尖上的融合时代，已经到来！”这是《融合时代》一书对未来的研判，也是东软对未来的思考。面对人类从现实世界向虚拟世界的伟大迁徙，面向现实世界与虚拟世界深度融合时代的到来，“东软将积极推进大健康、大交通、智慧城市等战略业务布局，构建以知识资产驱动的商业模式，完善全球研发创新网络，并以充分的全球化推动公司整体竞争优势的提升。”刘积仁强调。

思考未来不易，回首未来更难，企业家需要承担更多的痛苦和寂寞。刘积仁谈到了自己的心得：一是比拼谁做得最早，要超前布局，即洞察力；二是要有充分的资源整合能力，资源整合能力比认识的早更重要，更要提前布局；三是足够的耐力，这不仅是意志上的，还有物质上的，要在机会到来之前依然健康地活着。

如此说来，东软在 2009 年全面进入医疗健康管理行业以及布局大健康、大交通和智慧城市等战略，得益于 1994 年进入社保、1995 年进入医疗、2004 年进入人口管理等领域积淀的资源整合能力和经营耐力。

智慧健康，验证健康服务业商业模式

在海南省澄迈县的一个小村庄，村民阿黎的老母亲突发急症，乡里的医院无法确诊。所幸“健康海南”的远程会诊项目连线到了北京大医院的专家，阿黎的母亲得到了及时的诊断和救治。现如今，象阿黎这样的村民不仅可以享受急诊的远程医疗，而且可以像城市居民一样定期去村医务室进行体检。他可以在村医务室完成测血压、血糖、体重、心率等指标，这些数据将及时传输到县里的数据中心，形成阿黎个人的健康档案。

这是 O2O 模式在医疗健康领域的实践，也是健康云 SaaS 模式的落地。

“熙康搭建的是一个平台。”刘积仁在接受记者采访时表示，“就像马云做阿里巴巴、天猫和淘宝一样，他提供的是基础平台，而具体的店都不是他的。熙康同样只提供物联、结算和支付，以及医生的宣传、医生之间的联盟、服务链条的联盟和 O2O 的连接等。另外，我们已经将服务迁移到了手机等移动终端上。”具体地讲，首先是建一个社区医院，社区医院签约医生等资源，熙康提供基础设施和连锁服务。其次是在数据和终端进社区的基础上，熙康搭建云医院平台，一端是局面的健康数据，一端是专业的医疗资源。最终熙康实现了跨行业的整合，创造出新的社会价值和新的生活方式。

“比如我跟一个糖尿病专家聊天，我就建议他到熙康网上开个店。”针对熙康的平台属性和资源整合价值，刘积仁打了一个形象的比喻，“过去，医生像是供在庙里的菩萨，需要患者排长队去烧香。如今，稀缺的医疗专家变成了无处不在的‘神仙’，借助我们收集到的患者的即时数据，专家可以做出针对性的诊断，并开出个性化的健康护理方案。过去一个医生最多可以服务 100 多个患者，如今可以满足成千上万的患者需求。”

东软的健康战略由东软集团高级副总裁卢朝霞亲自挂帅，经过三年的摸索，她的感受更为真切。卢朝霞在接受记者采访时说：“这几年，熙康落地了几家院外的健康管理中心并开始运营，形成了健康管理的规范。比如沈阳盛京医院熙康管理中心运营半年多来，平均每天到店客人超过 150 人。我们调试优化了健康管理软件，开发了健康云平台。比如我们开发的 APPS 得到了很好的运营，‘瘦瘦’下载量超过 1000 万人，其中激活超过 600 多万人。特别是，我们培养了专业的健康管理团队。目前熙康招聘人员 60%是学医的。”

卢朝霞承认：“熙康目前还处在投入阶段，这个投入主要是验证商业模式，服务更多的人群。”无论是基于健康云平台的熙康网，还是实践 O2O 模式的健康管理中心，都展现了东软“不仅要注重投资者、客户和员工，还要关注整个社会、自然和资源的可持续发展”的战略诉求。

功夫不负有心人，东软大健康战略得到了社会的认可。2013 年 9 月 28 日，国务院发布了《关于促进健康服务业发展的若干意见》（以下简称《意见》），明确提出了“健康服务业”的概念，确立了“力争到 2020 年，基本建立覆盖全生命周期、内涵丰富、结构合理的健康服务业体系，健康服务业总规模达到 8 万亿元以上”的目标。“《意见》发布时，我正在出差途中。”提到这个文件，卢朝霞掩不住内心的喜悦，急切地抢过了记者的话端，不自觉地举起了右手中的手机。“我用手机逐字逐句地研读了《意见》，这些不是熙康正在实践和探索的

？”

回归人本，构建智慧城市的核心价值

在“东软解决方案论坛 2013”上，刘积仁详细解读了东软的大交通、智慧城市战略。在刘积仁看来，智能交通也好，智慧城市也罢，其核心就是回归的以人为本、以人为核心。刘积仁说：“面对城市交通难题，任何城市一味地拓宽马路、新建街道是不可能的，只能通过管理来疏导。”刘积仁以宁波智能交通为例，讲述了人、车、路的关系，强调了人才是交通畅通的核心。东软的汽车解决方案认准了人是交通流量的主宰者这一观念，借助人手机、手机与电信运营商之间的数据传导，整合导航、汽车安全等技术和服务，通过大数据分析，实时分析、预测和引导交通流量，以较低的成本实现了交通的畅通。

同样，“我们理解的城市最根本的是什么呢？”谈到智慧城市，刘积仁表示，“首先是城市的有序化，市民办什么事都非常有效率；其次是超越这个城市所有用的资源，构造了一个超越城市的城市。比如充分的医疗、充分的教育等。”归根到底，智慧城市的核心是回归到人本原则，关键在于资源的整合和效率的提升。

“东软做智慧城市是有非常好的基础的，因为我们多年一直在做行业解决方案。对照行业主管部门的智慧城市指标，东软的覆盖率高达 72%，比如智慧交通、智慧环保、智慧教育、智慧金融、智慧民生等等。”卢朝霞说，“但，东软的优势和重点是智慧健康、智慧教育、智慧交通、智慧环保四个方面。”

卢朝霞强调，智慧城市建设不能千篇一律，而应该是一个城市一个策略。“老百姓感受到智慧才叫智慧，智慧城市要能让老百姓充分享受到本地城市服务，也能享受到更多本地以外的服务。”卢朝霞说。

一脉相承人本思想的不仅仅是智慧交通和智慧城市，还有智慧教育。虽然刘积仁并没有把教育作为重点来介绍，却引起了记者的极大兴趣；虽然刘积仁并没有采用 MOOC (massive open online course 大规模开放在线课程)的概念，却是一个本土化的 MOOC 案例。“互联网等信息化技术正在改变着我们的教育。”刘积仁说，“东软做了一个网络的幼儿园，我们特别强调幼儿教育的逻辑、方法、评估和个性化特征，目标是将幼儿园从一个看护者发展成一个教育者。在中小学教育中，我们特别强调素质教育，我们做了一个全球的网络，实现了全世界学生在一起交流，谈足球，谈历史，谈音乐。”这种教育模式正在满足着人们随时随地学习的需要，满足着人们渴望新知识、因应新变化的需求。

据刘积仁透露，东软已经启动了全生命周期教育计划，从幼儿园到中小学，从大学到职

业教育。正如刘积仁在《融合时代》一书中阐明的：世界越来越复杂，节奏越来越快，知识的更新周期也越来越短，学习也越来越成为随时随地不得不做的事情，就像我们大多数人的工作一样。MOOC 教育资源的丰富性、交互与评估的便携性正在为实时的学习提供了可能。

东软刘积仁：论最好的时代与最坏的时代

易观网 曾宪勇

【编者按】近日，笔者在与东软集团有限公司董事长兼 CEO 刘积仁博士就软件与信息技术的未来趋势等诸多问题进行座谈沟通后，将其言谈中所涉及的部分精华观点做逐一整理，以刘博士口吻成文，以飨读者。

年轻人的虚拟世界

今天，我们中的很多人实际上已经感受到一个巨大的时代鸿沟已然出现在面前。虽然我个人对互联网时代的到来表示欢迎并积极地加以参与，但大部分像我这个年纪的业内人士还是感觉到鸿沟对面的那个世界太遥远了。

随着互联网时代的到来，现在已经出现了一种特殊情况——年轻人成为了年长者的老师。年轻人的生活越来越方便，年长者对世界的认知越来越麻烦。如果说，人类在过去的历史上曾经出现过若干次巨大的迁移，曾经有几十亿的人口从物理的一端跑到另一端，那么现在即将发生的这次迁移将更为壮观——人类正在经历着从现实社会向虚拟社会的迁移，从这个现实的世界迁移到像神话里描述的另外一个虚拟世界，而后者所拥有的娱乐、起居以及所有的商业行为都与现实世界是完全不同的。

刘积仁：讲求跨界的互联网行业不会脱离其他行业而独立存在。

这场空前规模的“大移民”已然开始，但现实世界中仍然还有很多人站在原地。我最近和我的合作伙伴史蒂夫·佩珀马斯特联合出了一本书，叫《融合时代》，现在这本书在美国也同期出版了英文版。我写这本书的目前其实就是给仍然停留在现实世界这一端的人们观看，希望这些因为各种原因而距离数字化生活还有一定距离的读者们与我一起共勉。

回到我们刚刚谈及的主题，虚拟社会对传统社会的冲击才刚刚开始，但我们已经能够看清楚明白谁才是这个世界最积极的拉动者和创新者，那就是年轻人。因为年轻人对另一端的虚拟世界有着独特的了解。

未来的新世界一定是年轻人率先发现的，他们先有体会，先有评价，然后再传递给年长的人，现在是年长人向年轻人学习的时代。

我认为，这个时代是个人创业成本最低、风险最小的时代。但同时，它也是一个最好的时代和一个最坏的时代。之所以说是“最好的时代”，是因为在每一个人的面前都有机会；

而之所以说是“最坏的时代”，是因为在激烈竞争之下，每一个人又都没有必然的机会。事实上，中国人从来不缺少创业的梦想，这个时代应该是一个为我们量身定制的时代。

融合时代下的跨界机会

全球计算机和互联网行业的发展历史就像一部武侠小说。从最开始的强调专注转变为未来的强调融合。即便是原本讲求专注的苹果、微软这类公司现在也开始染指众多产业。大家都在思考自己未来的出路在哪里，思考的结论是没有任何一家企业能够在不创新、不突围的情况下存活太长时间。

技术在这个时代得以充分融合，未来或许没有一个纯粹的 IT 职业，纯粹的 IT 技术公司或许也将不复存在，一个行业会与其他行业进行充分的融合，这是一种跨越。

社会在变革，互联网在冲击着整个社会，这使我们所面对的现实场景发生了很大变化。而与此同时，鸿沟对面的虚拟社会还在建设之中，这导致了这个世界出现了太多不确定因素。这个世界的主角、规则、道德观、价值观……，一切都在不断演化过程中。

东软也在跨界。在与智慧医疗的业务对接中，东软实现跨界经营是一种必然。在这次跨界过程中，东软熙康需要借助现实中的医院体系来实现自己的价值。中国医院也需要借助与东软的合作走出旧有机制。未来十年是中国医疗体系充分开放的十年。在这个过程中，我们共同的核心目标并不是建立一个单纯的医疗生态系统，而是建立一个医疗利益共同体。这需要一个实践、探索和试错的过程。

在我的设想中，居民小区中的民众会在家里通过熙康平台将自己的健康数据定时传递给医生，他们的吃饭、休息、运动数据对于医生而言都是一种宝藏。社区医院的医生们通过互联网去关爱他们的病人，为病人提供及时、到位的处方，这样民众就可以得到很好的关爱、治疗和健康恢复，这就是熙康平台的初衷。

通过大数据和社区终端服务，熙康可以将医疗服务进行跨行业的整合。通过互联网手段，原本只能负责 100 个病人的医生可以同时照顾 1 万多病人。目前，熙康平台在国内已经铺到了八个城市，北京市也即将开通这一服务。未来的房地产公司不再只是卖房子，而是在销售生活方式，成为民众生活方式的提供商。同样，熙康平台未来也将变成医疗资源的整合者，而并非只是医疗服务的提供者。

一种商业模式从原有形态发展新形态的过程中一定会考验相关企业的远见和耐心。我们不可能让一个人从习惯穿长袍大褂马上习惯套上西装，这需要耐心和执着。

同样，在虚拟世界一定也有很多抽象的问题需要解决，互联网时代会创造很多新的产业，而且我相信，未来的互联网时代一定需要一个全球化的主角来重新制订规则，一定会形成新的文化，因为讲求跨界的互联网行业不会脱离其他行业而独立存在。

对于智慧医疗这个社会“刚需”而言，东软看得到，正在做，别人也自然看得到，可以做。这时就要拼三点：第一要拼谁做得早。第二要拼谁的资源整合能力强。第三就是要拼耐力。东软前期的大规模投入的确在医疗设备、公共卫生、智慧医疗等方面取得了先机，进行了周密的资源整合准备，同时，东软做任何商业模式都在讲求拼耐力。这个耐力不只包括意志上的耐力，还包括人力和资金方面的耐力。换句话说，东软需要活着等待真正的机会到来，而不是在看到光明的灯塔之前就倒下。我们一方面需要通过修身来增强自己的体力，同时需要积累自己所有的资源，以便在抵达目标之前具备各类抗风险的能力。

信息消费时代的创意与挑战

我近期到世贸天阶拜访一位从事房地产生意的朋友，发现他那里销售业绩最好的两个员工，一个毕业于北京医学院，另一个是化学专业出身，竟然没有一个是房地产专业科班出身。由此我想到，决定一个人能否取得成功的诸多因素之中，一个很关键的因素是他的性格和态度。过去经常讲“性格决定命运”，未来是协同和合作的时代，人们的命运将主要取决于他的合作和沟通能力。这甚至会成为评价人们最基本工作能力的准绳。

一个人无论从事哪个专业，如果始终死守在一个很狭小的区域，那么他未来的发展空间一定有限。因此，我们的知识要多元化，学习也要多元化。现在已经步入了持续学习的时代。未来教师最重要的职能不是知识的传授者，而是学习方法的引领者。

此前我曾经说过，现在的世界正在完成着从现实世界向虚拟世界的迁移，现在很多人的性格就同时兼具着现实世界的性格和虚拟世界的性格，或许未来还会出现虚拟世界的人类性别。对下一代教育而言，培养重点应该是性格和沟通能力，这远远比普通的知识传输更重要。我们回想一下，成功的人，其交往能力和沟通能力都会非常强，他的性格可以帮助其凝聚资源，整合能力。这也是东软正在启动的智慧教育业务的初衷。

这里需要提到一个新词——信息消费时代。未来，信息消费时代所彰显的第一个特征是数据会变成产品。未来会诞生一大批软件公司，但不是卖大软件，而是卖小软件。这些小软件可以不付费便可以使用，但是它们可以通过服务或流量获得相应的回报。这使得软件行业的商业模式会发生根本性的变化。这类软件公司的数量在未来一定会有爆炸性的增长，甚至会宣告着“软件作坊新时代”的到来。另外一个特征是互联网行业会产生大量的终端新设备。

这一类终端产品会采用云服务的模式为消费者提供各类服务。比如，现在的汽车音响仍然需要 CD 或闪存作为音乐载体，而在未来人们或许只通过无处不在互联网来进行按需点歌，同样，未来的人们也会喜欢通过互联网来完成定制教育、颁发资格证书。

我认为这个信息消费时代才刚刚开始。虽然我们此前一直关注的传统制造业仍然会有很大的发展空间，但未来人们的消费行为一定会与互联网息息相关。这个世界将充满创意。

东软集团刘积仁：IT 创新推动社会变革

南方都市报 高凌云

十八届三中全会吹响了新一轮全面改革号角，各个领域的改革正深入展开。日前，在东软集团举办的“创新推动社会可持续发展”为主题的东软解决方案论坛上，东软集团董事长兼 CEO 刘积仁表示，IT 企业可以通过技术和商业模式的创新来推动社会变革，打造优政、兴业、惠民的解决方案，通过信息化支撑社会转型期的需求。

刘积仁在接受南都记者采访时表示：“信息技术产业进入了一个全新的时代，云计算、物联网、移动互联网、大数据和社交媒体等新技术、新应用快速兴起，带动了信息技术与行业应用的深度融合，也推动了经济、文化和社会的深刻变革。在当前的经济结构调整和社会变革时代背景下，软件与信息技术将获得巨大的发展契机，IT 将成为社会变革的重要助推力。”

刘积仁表示，东软集团过往的发展历程表明，企业发展要跟上社会大环境变化的节奏，生命力才会长久。结合当下的国内外经济形势和社会变革趋势，刘积仁提出东软未来三大方向，即：布局战略产业方向，推动商业模式转变，深入国际化进程。

东软集团 :专注 IT 解决方案健康管理业务迎发展黄金期

第一财经日报 何安 熊静蕾

随着软件正逐步成为一种每个人都在消费的商品，东软也经历了从 B2B 到 B2C 这样一种新的模式，“商业模式要有生命力，没有任何一种商业模式是永远不变的。在大数据和云时代的背景下，我们的业务有了新的发展空间。”刘积仁说。

“将城市的医院链接在一起，协同医院、医生之间互相合作。我们还可以获取来自其他城市、其他国家的医生的服务。”东软集团董事长兼 CEO 刘积仁近日在东软软件园（大连园区）接受第一财经日报《财商》记者采访时表示。

事实上，远程医疗、智慧城市、健康城市、云计算、大数据、物联网等，这一个个时尚的名词背后都有东软集团的身影。

商业模式与时俱进

坐落在旅顺南路的东软软件园（大连园区）就像是一座欧式古堡，依山而建，“Neusoft”的公司标志矗立在山脚下。“NEU”本为东北大学的缩写，却正好与德语形容词“Neu”（新）重名。冥冥之中创新也像基因一样植入了东软的企业文化之中。虽然东软成立至今已有二十几年，但大连软件园员工的平均年龄只有 30 岁。

自 1991 年东软创立以来，公司一直在创新、转型的路上，在不同的历史时期，东软选择了不同的商业模式。

“在东软的创业初期，软件在中国是没有价值的，人们更愿意购买一些有形的东西。这个时候我们做了系统集成，把软件和硬件结合在一起，这样就使得客户付了软件的钱，而实际上并没有感受到。”刘积仁说。

随着中国基础设施的发展，计算机运用到了更深入的阶段，东软逐渐成为解决方案的提供者。

东软集团从电信领域入手，1993 年开始做电力信息化系统；1995 年开始做社保系统；1996 年又开始涉及医疗业务；2000 年开始重点发展软件外包业务。如今，东软集团的业务包含电信行业、政府信息化、金融信息化、医疗 IT、数字医疗设备、电力行业、企业及电子商务、交通信息化、教育信息化、IT 服务、软件产品、汽车电子、信息家电以及国际软件业务等众多领域。

刘积仁认为，软件的形态正在发生变化。“我们现在这个时代更加趋向于跨界和融合，事实上已经很少有行业仅专注于一个业务领域。今天的商业，是互联网还是交易？今天的旅行社是互联网还是旅行？今天的物流是做信息还是负责交货？未来的医疗是卖知识还是卖个人的时间？整个社会由于技术的推进，正在发生一个巨大的变革，行业之间的概念变得越来越模糊了。”

值得注意的是，在追求规模的同时，东软也在寻求可持续的竞争能力，为了提高利润空间，东软启动了软件的国际化进程，大规模地进行国际化的软件开发，开拓国际市场。“如今，公司的国际收入占比从开始的2%~3%到现在的30%。”刘积仁说。

从收费模式来看，原来是按软件开发所需要人工和时间的“卖人头”模式来收费，产品的销量和公司利润关系不大，而现在公司逐渐开始“卖知识产权”，即下游每卖出一个产品，用到公司的知识产权，公司就要向其收取一定费用。

刘积仁告诉记者：“东软在创业初期是通过卖技术、卖方法学拿到了第一桶金。在5年前我们就认为，靠人头外包的方式是肯定不能持续的。我们的业务专注在产品工程的解决方案，做高端的、研发的外包，能够把我们的技术和解决方案结合到一起。”

从客户群体来看，解决方案已从商业客户转变到个人客户。随着软件正逐步成为一种每个人都在消费的商品，东软也经历了从B2B到B2C这样一种新的模式。“商业模式要有生命力，没有任何一种商业模式是永远不变的。在大数据和云时代的背景下，我们的业务有了新的发展空间。”刘积仁说。

打造医疗信息化龙头

随着全球进入老龄化，健康管理被越来越多的投资者重视。基于云计算、物联网和大数据等概念的健康管理业务也是东软集团最大看点之一。

刘积仁表示：“从全球来看，随着社会的进步和发展，对于医疗的要求会越来越高，医疗设备也会不断发展，另外，对社会的保障、医疗效率等也提出了更高的要求。在社会保障系统软件中，我们占了大概50%的份额。在医院，我们是医院软件的领先提供者，拥有公共卫生的平台，同时基于这些为老百姓提供方便服务。如我们的社会保障系统，在国内可能有上万家机构要查询社保卡里的资金，要用医保卡到医院、药店做交易。”

刘积仁认为，现在全世界进入老龄化社会，对医疗的刚性需求，导致医疗费用越来越高，各国政府已经感受到了巨大的财政压力。中国未来的医疗问题会变得更为复杂，

因为我国人口多，而且国家还没有那么富裕，所以我们就看到了另外一种需求：在中国医疗体系上，对于疾病的预防，一定是比医疗更为重要。

“中国如果能够把疾病的预防作为首要战略的话，推动医疗走向社区，我们的这一套体系就能得到持续的发展，而这也意味着医疗系统要面对一次大的改革。”刘积仁说。

东软的健康管理业务就是通过云计算、物联网、互联网和大数据等信息技术，让优质的医疗资源走进村庄、到每一个个人，把个人的健康数据通过互联网、物联网得到收集、上传、管理和干预。

刘积仁表示：“现在由于每个人手机终端的升级，穿戴式计算机变得到处都有，而且成本也越来越低。所以我们就推出了东软熙康的健康管理业务，通过数字化的技术，为我们的医疗提供者和需求者搭建一个开放的数字化平台。因为医疗的服务是特别严肃的，所以我们也构建了离线服务和在线服务相结合的 O2O 模式。”

几年前，东软集团就开始在医疗方面加大研发和投入。随着《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》的正式出台，东软的健康管理业务迎来了一个黄金发展时期。

刘积仁认为，当一个城市拥有非常优秀的医疗资源的时候，健康城市计划就能够将其医疗资源服务于超出其城市的更大的范围，让更多的人享受。比较小的城市，在没有优秀的医疗资源时，可以通过健康城市建设，平等地获取和大城市同等的医疗资源。而这种模式同样可以推广到其他领域，而事实上，健康城市计划只是东软智慧城市战略的一部分。

刘积仁认为，未来几年，各个城市都将不断优化其资源，通过智慧城市建设，拉动经济的发展，以获取别人的资源来完善自己。

刘积仁：IT 工业碳排放赶超航空业

财新网 杨洁

第四届财新峰会在北京举行。会上，国内外众多专家、学者和官员就当前中国经济的热点问题进行了交流和讨论。

“你知道每天上网用谷歌搜索信息会消耗多少能源吗？”东软集团董事长兼首席执行官刘积仁试图通过这个问题说明，造成目前环境问题的原因已不仅仅是传统工业企业的污染和碳排放，如今人们的新的生活方式正不断成为碳排放的新来源。

在 12 月 18 日第四届财新峰会“破解资源与环境压力”分论坛中，东软集团董事长兼首席执行官刘积仁说，我们每搜索 1000 条信息产生的碳排放等同于十几度电的消耗。

刘积仁介绍，目前，IT 工业正在超过航空工业，成为碳排放大户。

根据全球权威机构 Gartner 数据显示，IT 行业每年二氧化碳排放量约为 3500 万吨，成为碳排放大户。绿色和平的一份报告也预测，到 2020 年，全球主要 IT 营运商云计算的能耗将近 2 万亿千瓦时，超过德国、法国、加拿大和巴西等 4 国的能耗总和。

“我们新兴的产业，我们的生活方式，我们每一个人的行为，都正在构成一个更复杂的系统。”刘积仁介绍，美国有过统计，美国的大学生如果能在电脑使用方面节能，节约的能量相当于 23 万台汽车一年运行的碳排放。

刘积仁认为，依靠传统的解决方案已经不符合越来越复杂的现实问题，“也要更加注重教育和对个人生活方式和行为的引导。”

同时，刘积仁指出，问题发生在中国，产品需求则来自全球。这不是一个国家所能解决的，气候变化等环境问题也需全球共治。

刘积仁：修身很苦，也很美

《财智生活》 何静

我们必须关注这个时代。

它既是洪流，也是潜流。这个时代的美好，这个时代的败坏，无论其中哪里一样，都足够裹挟大部分的人，不由自主地向前奔跑。

我们在奔跑的人群中发现了这么一些人，他们因为足够坚持，也因为足够清醒，得以在时代的激流中闲庭信步，不迷失其中，绅士般优雅、自信。我们乐于发掘这些绅士的故事。

在褪去厚重的标签之后，有人片甲不留，而绅士们的身上却总有些东西在闪耀，那就是这个时代中人稀缺的品质：富于智性的思想、充满激情的行动、勇担责任的精神以及清醒节制的情怀。他们不迎合时代，时代却将他们举起，置于舞台的中心。

这是一个人和一个时代的对话：我是谁？我在做什么？我为什么要做？还将怎么做？

他们每个人都在发问。有人憎恨麻木，有人专注于灵感与灵魂，有人思索自己的角色。面对时代的变化，有人决不妥协，有人选择未来。无论哪里一选择，对这些绅士来说，都是最美好的事。

他们是这个时代激流中的岛屿。



刘积仁，东软集团董事长、东北大学教授

为了做一件“结果很美的事”，刘积仁坚信“只能用自己的修为来把握机会，而修身是一件艰苦的事，需要很长时间。”

刘积仁是一个先行者。

20世纪90年代，中国几乎所有的软件都来自国外的时代，刘积仁从东北大学下海成立东软集团开发自有软件；当全中国医疗设备都靠进口，卖软件的刘积仁情愿和实力强劲的西门子、飞利浦竞争，也要研发自有CT机，掌握硬件和软件集成技术；当很多人还没搞清楚社保联网是什么，不知如何解决电力资源供给不均衡时，刘积仁已经研发了社保联网信息系统，开始讨论电力系统竞价上网，而政府直到21世纪初才在政策上全面推广。最终，刘积仁把软件卖出东北，卖出中国，走向了全世界；自己研发的CT机成本降了一半，利润率仍超过35%；东软在社保信息领域占据市场50%的份额。

所有需要软件的领域，都是刘积仁的阵地。2000年以来，刘积仁在辽宁、广东、四川创办了三所软件学院；如今，他又在打造一个集成物联网、云平台和一流医疗资源的健康医疗平台叫做熙康，实现在家养老的梦想。

每个人都有梦想。兼具学者和企业家身份的刘积仁一直在造梦，通过一个一个的小梦来实现大梦。“在美国时，我工作的地方是一个漂亮的园子，我的梦就是有一天回到国内造这么一个地方，让下一代的年轻人不要像我离家那么远。东软创业的过程中，我的第一个梦想就是活下来，活下来以后，又梦想成东北最大、中国最大，一直到走向国际。”

在国际化的过程中，刘积仁看到了很多问题，“比如今年美国政府停摆所涉及到的预算问题，这跟社会发展到一定阶段，老年社会到来、人对健康的追求有关。这些也是中国未来一定会遇到的问题”。这是刘积仁的机会。

刘积仁说自己是机会主义者，但如果不是自己能控制的机会，就变成了投机。东软从来不缺现金流，在房地产、矿产资源高歌猛进的那些年，很多生意人风生水起。但刘积仁说不是自己的机会。“对于机会，首先是大判断。判断一个大方向不困难，绿色经济、可持续发展谁都会说，但是为什么有人成功，有人失败？最重要的还是你在机遇之下做了什么。这条路上，只能用自己的修为来把握机会，而修身是一件艰苦的事，需要很长时间。”

58岁的刘积仁，当过农民、工人，挨过饿，遭遇过动乱，从大学到博士的十年被他称为人生最艰苦的时期，正是因为苦过累过才有了后来中国第一位计算机应用博士、中

国最年轻的教授。或许是经历过时代起伏，才使得刘积仁不怕失败。“商业和学术一样，不攀高峰，永远不会成为知名的学者。企业家最大的风险，是不敢冒险，那就意味着失去了一个企业家最基本的精神。对我来说，大不了仍然做教授，没什么可焦虑的。”

回头看刘积仁的每一次决策，除了有远见地不断冒险，都是为了做一件“结果很美的事”。刘积仁热爱美术和音乐，在他看来，它们和商业都是相通的。他甚至说医生也是一个艺术家——想象一下，未来的人生病无需住院，带上设备回家，医生会知道你按时吃饭了吗、睡眠好不好、运动量够不够，大量的样本数据统计分析之后，最优秀的医生会给出一份科学的治疗方案。“我们没时间陪护父母，但是可以远程实时关爱他们的身体，提醒他们该吃药了、该出门了，养老变成一件温暖的事情。这是未来的趋势，看得见的未来。”

刘积仁从不失眠，每天跑步，手上戴着熙康研发的设备，他在做自己的健康实验，也在做一个很大很大的中国人的健康梦。

Q / A

你总在说美，什么样的财富观是最美的？

正常人一生花的钱有个定数，多了多余，少了也不够。不能囊中羞涩，但又绝不能为挣钱这件事烦恼。所以，最美的财富观是达到你追求的理想和追求生活质量的平衡。钱很重要，但更重要的是社会需求，如果社会发展得不好，而个人从挖煤、砍树、卖地弄出来很多钱，没有尊严，也是不美的。

你眼中真正的中国绅士是怎样的？

过去的绅士讲究穿着和精神状态。这个时代的绅士更应该以自己的形象、品格来展现一个时代的精神。你可以有个性，但你不能失去让大家尊敬的价值观；你可以有钱，但是不能让大家感觉你没有社会责任感，要更谦虚、平等地看待每个人。

你怎么理解事业、家庭、个人的幸福之间的关系？

不同的阶段，理解会不一样。年轻时，很难想象能有多少时间给家里；当年龄一点点大了，觉得家庭重要起来；等有了孙子以后，突然觉得，给孙子的时间比给儿子的多。所以，得失一定会有，很难做到平衡。有人说，最美好的生活，就是家庭、工作两不误，一无所有时，谈什么不误。

刘积仁：以增量创新推转型

第一财经日报 王立伟

企业家们在悲观主义的情绪中浸淫的时日不短了。

眼下的增长放缓，可以追溯到始于 2008 年的金融危机；而更大的威胁来自于企业短命论的盛行，它基于真实的统计数据：2013 年 8 月，中国国家工商总局发布的《全国内资企业生存时间分析报告》显示，近 5 年退出市场的“夭折”。

创业 22 年的东软集团股份有限公司（下称“东软”）董事长兼 CEO 刘积仁博士对 IT 企业的寿命有着更加充满危机感的认识，他认为，这些企业的存活期与“狗年”等同，即 1 年等同于 7 年。这意味着企业若能活上 10 年，则是通常意义上的 70 年。

但他不悲观。他接受现实：新兴市场里，社会变化、需求变化、竞争者甚众。在这一复杂情境之下，如果将企业比作是生命体，则生命体是虚相，其生生不息存在下去的精神却是实相。

生命体不断延续，基于实相与虚相一致的基础。如何能够确保二者的一致？“变”是唯一的答案。

“不变就是等死，变才有机会。”对于企业家与企业而言，变的风险，比不变的风险要小得多；敢于冒险，会比不敢冒险的风险小得多。

前三次转型

与“变”对应的，是东软创立以来每隔 3~5 年的转型。刘积仁用直白的说法讲出了原委，“每一次转型，都是在回答两个问题：如何活在当今，如何能在未来活得更好。”

第一次转型发生在创业初期。东软从日本市场获得了第一桶金，一家“被迫”拥有国际化基因的企业，并不满足于单纯依赖海外市场，东软用海外市场的收入在国内投入了产品和解决方案的开发。

第二次转型随后发生。重硬件轻软件，重系统轻服务的市场环境，东软顺势而为，转型从软硬件捆绑销售、买硬件送软件切入。

第三次转型发生时，市场已经显现出重视服务与顾问咨询的趋势。东软随即进入解决方案时代。

好日子没过多久，随着市场份额的扩大和竞争对手的加入，东软出现了利润下滑。好在大规模进军海外软件外包市场迅速“止血”，也使得东软真正实现了“国际化”——在海外收购、建立研发机构、建成全球网络。

第四次转型

国际化能力的提升，并没有让东软放松警惕，当海外市场份额达到业务总量的 30%时，新的挑战又来了。

东软的判断是，只有将人力成本驱动的模式转变为创新驱动的模式，才能保证企业成长和发展的可持续性。

“一个企业在不断创造它持续的生命力的核心，就是要对未来有判断，对自己要有判断。”刘积仁进一步指出，“容易犯错误的大部分不是对未来的判断错误了，而是对自己的判断错误了。“具体而言，就是对自己的生命能维持多长时间没有准确的估计，对自己的能力没有准确的估计，对自己未来应该做什么没有准确的判断，所以导致遇到经济危机的时候，遇到挑战的时候，没有一个缓冲的空间。”

这是考验企业家洞察力的时刻。判断的角度包括全球经济、社会发展、人类未来等，“这个判断可能是超越你自己的实力和能力，超越你现在状态的。”

企业家们的聚会、全球性的论坛、与经济学家的交流，都被刘积仁视为获取认知进行判断的路径，越是发散性、模糊的、没有答案的问题，越能够带来启发与思考。

此外，接纳协同、开放、全球化，这些都构成中国企业竞争能力的关键词，也能够帮助企业做判断。

一个案例是，当来自全球的业界领袖谈及公共环境卫生时，方向从传染病转向慢病控制，以及老年化疾病与公共支出的关联。“技术在其中扮演怎样的角色？”“大数据对解决这些问题起到怎样的作用？”“政府是否要引导医疗服务家庭化？”回答类似的问题，并不适用于现阶段的中国市场，在中国，人们更关心的是“医疗的公平性”。

但刘积仁并不担心已经存在的鸿沟。他看到的是，一条清晰的轨迹就在眼前，西方成熟市场为新兴市场进行了“试错”，大量错误背后，是中国企业利用已有的优势创造新的商业模式的机会。“另一方面，他们已经拥有的，能够变成你的一部分。”

除了对大趋势的把握之外，判断也需要对企业自身的资源有清醒的认识。“成功不要建立在一种原始的，从来没有人成功的基础上，幸运只能有一次、两次，不会一直发生，要把握住每一步实现成功。”

增量式创新

兵临城下才想研究如何用一场创新战役来实现转型？“这个事不靠谱。”刘积仁肯定地说。尽管不排除创新“战役”发生的可能性，但刘积仁更希望将创新变成常态，“每一天都不断创新，每一次小的创新都为你下一步的创新来更多的机会，这是我们的做法。”

无疑，在具体的方法论上，刘积仁信奉的是“增量式创新”。

发生在最近的一次转型，就体现了这一理念。2011年，东软创业二十周年时，提出了三个转变，即从以人力规模为基础的增长转向知识资本驱动的增长，从以技术为中心的商业模式转向客户价值为中心的商业模式，从以中国为中心转向以全球为中心。业务方向上，则在近两年发力大健康、大交通及汽车电子等。

“增量式创新”在业务上的一个表现是，东软将原有的医疗设备、医院信息系统、公共卫生系统进行“串联”，形成一个可循环的生态系统。

“每一次的创新都用了过去创新的积累，那你肯定是最节能、最节约资源、风险最低、最有效率的。”刘积仁分析增量式创新的价值，他认为，理想的状态是通过协同实现能力的再造和提升。“最重要的是，你不会把人抛弃”。

一支从创业开始就在一起工作的领导者团队，一个充分授权的制度和机制，保证了既有中央控制系统，又有执行灵活性的格局。

王勇峰：战略和细节不可分离

中外管理 焦晶

化繁为简，过去十几年中，一直是王勇峰的重要使命。

至少在中国软件行业，43岁的王勇峰也许是迄今为止任职最久的上市公司总裁。从29岁至今，14年，亲历了行业的大半发展历程，更伴随东软的一路发展。

“现在有点儿后悔，年轻时应该多玩一玩，当什么总裁啊。”面对《中外管理》，王勇峰戏称。这个13岁就考取了吉林大学少年班，未及而立之年便出任东软股份公司总裁的实干者，如今依旧眼神清澈，大约因痴迷于高尔夫的缘故，脸庞黝黑。不断研究练习，以及与教练高手们切磋球艺，是他的一大爱好。但与多数球友不同，他投入其中，追求的是持续改善，“我要是想做一件事儿，就希望能持续做好。”他说。

实际上，多年来，王勇峰正是以如此专注的心态，在对待变幻莫测的软件行业。无论是当年东软轰动行业的“数字圈地”，还是多方布局力求“东方不亮西方亮”，凌厉进攻与稳健前行之间，他都是站在董事长刘积仁背后，推动东软将各项变革战略一一落地的那个人——一只具备执行力的专业型人才，显然担当不了如此复杂的重任。

决策者、参与者和执行者，王勇峰自认为同时背负，“有时细节可能就是战略，有时战略可能就是细节。”他不认为二者能够分离。“就如同古龙小说里，没有刀式，只有一个字，‘快’。你说这是战略还是细节呢？”他问。

在距离破产永远只有18个月的软件行业中，东软算是另类，早年其依靠代工订单、将软件行业蓝领化起家，但又并不拘泥于此。在国际国内市场同时发力，并布点了多个行业业务之后，如今东软正在试图突破“卖人头”模式，向挖掘知识资产和服务转型，与此同时，大胆突破B2B，向C端进军。

至少看上去，它已经小有所成——2012年，东软实现营业收入69.6亿元，净利润4.56亿元，同比分别增长21%、9.4%。这在当前市场环境充满诸多不确定因素、软件和信息服务业增长放缓、人力成本大幅上升的情况下，堪称另类。

但这些，对于刚刚进入不惑之年的王勇峰来讲，还仅仅是个开始，因为创新与转型的需求，注定了他无法停下脚步。

东软华丽转身

2012年3月，东软签下了号称中国IT业相当大的一单，在业界引起不小的波澜。

当时，刚刚度过20岁生日的东软发布公告，预计公司向奇瑞量子销售车载娱乐信息系统，将共计增加主营业务收入约31亿元；同时公司向阿尔派电子（中国）有限公司采购该系统相关硬件及平台，预计将共计增加主营业务成本约29亿元。

2亿元收入绝非激起波浪的那颗石子，这一单更重要的意义在于：一向隐在后面作为接包方的东软，在继续充分发挥合作伙伴优势的同时，开始转换角色，冲到前面，能够自己打单了。

“这绝不仅靠客户关系，本质上是因为我们的商业模式发生了变化，这增加了我们的竞争力和谈判筹码。换言之，我们有话语权了！”王勇峰言语中充满兴奋。这种兴奋更深地来自于，东软由此成为该领域的集成商、渠道商，由“卖人头”转向了“卖授权”的“Neusoft Inside”模式。

长久以来，中国软件业“卖人头”的模式就广受诟病，受近年来人力成本上升以及欧债危机等内外环境的“多重挤压”，中国软件企业在寻找新的增长点上一直停步不前，2012年，整个行业一片凋零。用友软件2012年净利同比下降29.3%，浪潮国际由2011年的盈利4800万元变成亏损约9900万元，金碟国际则亏损达1.4亿元。文思海辉继2012年“抱团取暖”后，最近宣布私有化退市。对比而言，东软的逆势上扬，足以让人刮目相看。

对于转型具有深远意义的这一单，也为东软的走势定了基调。目前，除了在汽车电子领域，东软还在移动终端、数字家电、健康医疗等领域进行了转型布局。

向高端、向咨询、向销售服务转化当然并非仅仅靠决心就能办到的。实际上，为了这一天，东软蓄积已久。

就以汽车业务为例。早自1994年，东软便开始与日本阿尔派电子公司合作，承接汽车辅助软件的开发。两年后，他们开始力争主流，希望参与车内主要软件的开发。谁想到这一做，打击不小。

“很大的麻烦，几千个bug消不掉。”王勇峰回忆说。这使东软第一次认识到，要做大规模软件开发，按生产周期来交付，保证好品质并非易事。这也促使了王勇峰任职总裁之后，狠抓质量体系，并获得业内极难取得的CMM5认证（优化级软件能力成熟度模型），东软由此成为中国行业内质量最过硬的公司。

2003年之后，中国汽车市场进入增长期，因之前与阿尔派合作，对不少外资品牌汽车软件相当熟捻，加之本土文化优势，东软开始打破隐形者身份，崭露头角。而后逐渐借助中国成为汽车第一大生产国和消费国的有利条件，运用自身积累的实力，角色慢慢过渡到前台，开始做软件销售了。

以与奇瑞的31亿元大单为例，尽管因为项目需要大量硬件和设备，因而要分包29亿元给阿尔派，看上去东软所获无多。但与曾经单纯承接外包业务相比，若转换成传统的人月费，要比以往高出5倍乃至10倍。

“软件产业极富特性，几乎没有进入门槛，但要做久做大，非常困难。而且，这个行业在中国是为数不多竞争充分的行业之一。”作为“行业老人”，王勇峰感慨。规模化发展会遭遇人力资源、营销网络建设、技术产品路线，以及综合效率等各种问题，组合在一起就是一个词：复杂。

化繁为简，过去十几年中，一直是王勇峰的重要使命。

锋出磨砺

有人说，王勇峰的特点之一是擅长以准确的管理预期来应对可能发生的动荡。他本人对此的评价是：“还真有点儿像。”

现下东软在国内的软件行业中俨然已经是上位者的态势，这一切显然不是凭空而来：从容布局、张弛有度，并且攻守兼备，东软今天的道路王勇峰认为均来自于10年前的那场危机。

2002年，正是第一轮互联网泡沫被戳破的时候，当时的软件行业可谓哀鸿遍野。但对于王勇峰而言，那一年却是他任职东软总裁最安心的一年。“脚踩到地上了。”他说。

在此之前，软件业高速发展，东软的增长率每年都超过100%，但王勇峰在不断问自己：“你的能力足够支撑么？如果不能，这中间就肯定有泡沫！”正因早有思考和准备，东软幸运地在此番泡沫危机中软着陆。

扩大国际业务，多行业部署业务，确保财政稳健，以及加大软件比重和服务等，均在此前发端。这也直接决定了东软此后在发展模式上，呈现出对可持续性的强烈偏重。“我们希望再有未来的30年、50年。”王勇峰说。

最直接的体现是业务范围和业务选择。在中国软件业中，东软罕见地选择了横跨国际、国内两个市场，今天，其海外业务占比已超过30%。在日本、欧洲、美国等地，东软均不仅

卖产品，更建立起细密的服务网络。而在业务选择上，东软所涉足行业之多甚至一度让人觉得眼花缭乱：电信、电力、银行、保险（放心保）、汽车、手机、医疗设备等无不涵盖，以至于无法说清楚东软到底是做什么的。

如此发展模式带来的一个最直接的问题是，东软永远不会拿到最好的结果，因为很少出现全球经济全部大好，或者所有行业全部齐头并进的年景。但反过来也一样，多地以及多行业、多产品线布局，给东软带来无可比拟的抗风险能力，更为其谋求长远发展带来最坚实的支撑。

其实，如此种种在王勇峰看来，并非来自于所谓远见。“明白了你不一定肯做，肯做你不一定有能力，有能力你也不一定做得到。”他说：“相对来说，我们只是看到了、明白了，也想做、努力做了，并且辛辛苦苦做到了。”

互联网泡沫后，正值东软“数字圈地”后期，而之后的“精耕细作”战略，真正让东软的精细化管理发挥得淋漓尽致。东软从财务、人力资源、运营、质量系统、经营管理等各方面齐头并进，期间诞生了像矩阵结构、双利润中心、TCOE 计划、软件复用等东软人耳熟能详的各式管理名词，也催生了如今东软以客户为中心的组织结构，以目标为导向的战略执行体系，创造持续价值的客户管理体系，规模化、分布式的开发与交付体系，复用导向的知识资产管理，追求卓越的商务流程，共赢的合作伙伴联盟等核心竞争力。

怎样做到细？不妨以技术体系和财务为例。

匹配多行业齐发，早在 15 年前，东软就开始投资建立自己的软件技术平台，以求实现技术的可复用。比如，将应用在电信行业的某一软件技术挪移到保险行业，乃至银行。这带来的不仅是费用节约，更大大缩短了研发时间。这使东软相对于针对单一行业的竞争对手，大显规模优势。而在财务上，东软也独树一帜，研发全部费用化，也就是说，研发上的投入，当年一定会全部计入当期费用，绝对不会以折旧费之类的理由转到次年，给次年“挖坑”。

只为事业负责

“我需要打领带么？”王勇峰微笑着轻声询问《中外管理》摄影师，与数年前接受本刊采访时相比，更多了一份平和与从容。谁能知道，这位天才型的年轻引领者多年来被冠以“雷厉风行”之名，这一词语褒贬兼具，曾一度让王勇峰困惑不已。“我的同学、亲戚朋友都说我很和善。我的目标是使东软硬，但那不是我本人的风格。”

从一两千人到两万人，从营业额四五亿元到逼近 70 亿大关，14 年来，东软大变。作为总裁，王勇峰自然也相应调整，但有一点是不变的：“怎么对公司发展有利，我就怎么做。”某次有人一语触动了他的心灵：“你的心态很干净。”“我的想法都比较简单，只要公司发展好，肯定这里面有我的贡献，单纯为了证明自己而证明没有意义。”

掌舵东软这样一家航母级企业的未来，显然绝非易事，其中压力可想而知。王勇峰用 14 年的时间摸索了一条自己的总裁之路。

曾一度，这个旁人眼中的“得志少年”在顶着外界的质疑中前行。他选择了少说和不说、多做，埋头于为东软拓展更多市场和客户。约在 2000 年前后，东软大规模展开“数字圈地”，在电信、社保、电力等行业频频出手。而在地盘拿下之后还需稳固住。王勇峰又专注于精耕细作，其对东软今天持续发展和稳定健康的管理体系形成，功不可没。

而最近，他反复强调的是团队领导力。软件行业堪称是个英雄的行业，但当规模越来越大，决策环境越来越复杂多变，王勇峰认为，是时候考虑培养团队了。尽管这样做其实会在某种程度上损耗执行力。“当从个人决断变成要跟大家多协商、沟通，或者说各尽其职，速度就会慢下来。”他说。但他同时认为，靠团队成本会提高，磨合的周期长，但却并不一定会使得效益降低。因为过去很多管理方式看起来挺快，真正到底下执行根本没那么容易。

转换起来困难吗？“没有。如果觉得难肯定是因为思维没转换。”王勇峰说。

“给他们机会，去锻炼——我就是这么被炼出来的。”最近这段时间，王勇峰将自己的工作职责界定为“减少对别人工作的干预”，努力给予下属更大的发展空间。不过，相较于数年之前，王勇峰曾经直言的那样“做我的下属不会太幸福”，现在他更是“变本加厉”：“他们会更不幸福，用团队的方式管，对每个人的折磨会更大。”他所指的“折磨”，更多的来自沟通与协调。这突破了简单执行，需要每个人付出更多的努力和思考。

心平气和，是王勇峰目前自认为的状态。与多年前不同，他不再有意识地去夸大性地激励下属，当然也不会有意识地打击，努力保持客观中性。因为在他看来，激励方式更适用于年轻人而非成熟理性的职场人。

确实，生意就是生意，当管理者以各种天花乱坠的美好愿景去说服团队的时候，实际上已经偏离了管理正道。正如管理学大师杜拉克所言：管理是做好事情，领导是做对事情。

同样大幅变化的还有他自己的心态。“你要问我个人，就是受苦受难14年。”他说。29岁做上市公司总经理，别人看起来很玄妙，自己干起来却很紧张。尽管这些早已成为过去，但王勇峰并不刻意回避内心中曾有的挣扎。

“有一段时间曾有些抱怨工作，我为什么要把自己弄到那样紧张的程度呢？但后来一想不对，这个人生经历真的是太难得了，应该感谢。”彻悟的王勇峰站到了新的高度。回顾自己14年来的努力，他直率地总结为“跌宕起伏”。但其如今秉承的底线是，不能把整个思维变成灰色和黑色的，虽然也会有焦虑、挫折，但总体而言，快乐感和幸福感指数要大于80%。

这个曾经的大学校篮球队队长，内心深处还有个梦想，那就是拥有一个篮球队或者足球队。“不在意队伍一定是中甲还是中超，哪怕只是一个青少年队，一点点帮助他们或者训练、培养他们，这是我最愿意的。”他说。

王勇峰心中的杜拉克五问

1 我是谁？什么是我的优势？ 我的价值观是什么？

王勇峰：我发自内心地认为，我是普普通通的一个人。心灵比较干净是我的优势。我的价值观是能给其他人带来价值或贡献。

2 我在哪里工作？我属于谁？是决策者？参与者还是执行者？

王勇峰：我在东软工作。我属于我自己、我的家庭，以及这个公司。决策者、参与者和执行者我都是，我并不认为三者之间是有矛盾的。

3 我应做什么？我如何工作？会有什么贡献？

王勇峰：我应该做的事情会随着公司发展的需要，在不同阶段有一些变化。我的工作减少对别人工作的干预。贡献是为团队胜利多贡献一些潜在的因素。

4 我在人际关系上承担什么责任？

王勇峰：信任。有人说工作最重要的就是三件事，信得过、看得见、摸得着，我认为非常有道理。

5 我的后半生的目标和计划是什么？

王勇峰：把公司事业发展好。同时，拥有一个篮球队或者足球队，哪怕只是一个青少年队，一点点帮助他们训练和发展，是我的梦想。

乡村医疗“联网” “健康管理” 惠农

CCTV13 新闻直播间



在海南澄迈大亭村卫生室，这个看上去不起眼的设备让患有高血压的吴清华很是新奇。接上了感应仪，血压、血糖、心电图等数据就输了进去。不一会儿，他的手机就收到了一条检查结果的短信，还有建议。



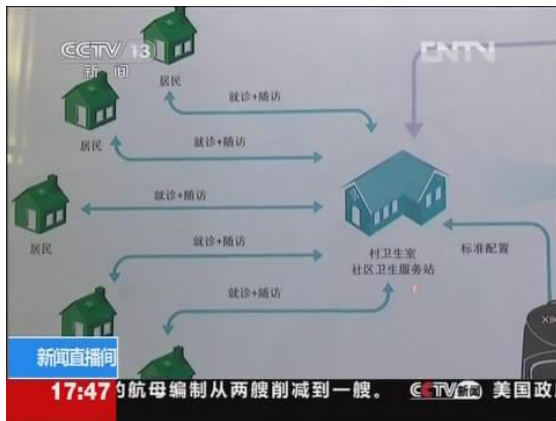
“建议我主要的是不吃咸的，酒不喝。很多的东西不吃呢。”



吴清华的体检数据、用药情况及保健指导等等信息，从大亭村卫生室，一直到海南省卫生厅，信息系统都有着详细记录。



“它可以和乡镇医院、县医院，甚至是全国的大医院来进行远程医疗的辅助。这些大医院的专家，可以真正指导村医来进行用药”



来自海南卫生部门的数据显示，高血压、糖尿病等慢性病，是当地居民健康的头号杀手。因其造成的死亡，占到八成以上。信息网络基本建立以后，使农民的健康管理，更加便捷、高效。今年海南将建成区域性卫生信息网络平台，使全省卫生信息系统内，各类信息平台全面实现互联互通。

信息化助力海南新医改

《瞭望》新闻周刊 张冉燃

医疗信息化的支撑，能否让海南成为基层医疗健康服务和慢性病管理的样板？信息技术能帮助中国新医改踏平坎坷吗？

从2011年开始，91岁的罗茂贵开始享受到信息化带来的高品质健康管理服务。

罗茂贵是海南省澄迈县大亭村村民。他告诉《瞭望》新闻周刊记者：“只要我感觉不舒服，就给村医打电话，一会儿村医就能带着一体机上门帮我测血糖、血压，然后告诉我该吃什么、怎么动。”

罗茂贵说的一体机，是东软熙康健康科技有限公司研发的健康一体机。该机可与血压计、血糖仪等设备相连，对血压、血糖等多项指标进行即时采集、动态监测和趋势分析，进而实现对健康风险的评估干预。

据统计，海南已经有超过500万村民像罗茂贵这样，借助一体机这种信息化的医疗手段，得到连续性、不间断、无缝隙的医疗保健服务。

海南省卫生厅副巡视员、分管卫生信息化工作的夏立红向《瞭望》新闻周刊评论说：“通过一体机等健康数据采集终端和集中部署的健康管理云平台，农民从村医处即可获得健康管理、远程会诊等医疗服务，初步实现了‘小病不出村、大病不出岛’。”

更令夏立红看重的是，中国新一轮医改难以回避城乡卫生资源不够平衡，特别是慢性病防控复杂繁重的矛盾，如果不依靠信息化的医疗手段，“具体工作的开展将难以想象”。

他解释说，慢性病防控需要对人群进行持续无缝的健康管理，这是一个相当“高级”的服务，对医疗资源、卫生人才等的要求相对较高，而海南地处海岛边疆，医疗资源薄弱，正是因为运用信息化，才看到了解决困难的曙光。

慢病压境

在卫生领域，信息化已经不是生僻词汇。

2009年出台的《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》即载明，“大力推进医药卫生信息化建设”，并视之为新医改“四梁八柱”中的一柱。

2012年发布的《卫生事业发展“十二五”规划》，亦明确要求“推进医药卫生信息化建设”。

决策层的考量,与慢性病的咄咄逼人密切相关——包括高血压、糖尿病、心脑血管疾病、癌症等在内的慢性病,纷纷实现了各自的“跨越式发展”,中国慢性病增长的时间之短、规模之大,世所罕见。

根据世界银行 2011 年最新研究报告,中国慢性病患者人数已超过 2.6 亿,2011 年中国 85%的死亡人口均死于慢性病,是发达国家的 4 倍以上,同时,庞大的医疗费用支出将为中国政府和家庭带来沉重压力——预计到 2015 年,仅心脑血管疾病、中风和糖尿病就会给中国造成 5500 亿美元的经济损失。

面对“兵临城下”的慢性病大军,明智的应对策略当属“预防为主”,即让医疗保健服务从临床治疗向预防保健前移,进而降低慢性病患者的发病率、病死率,以较少的成本实现较大的收益。

把“预防为主”从口号变成行动,意味着要对全人口进行评估与预测,针对不同结果人群采取不同健康管理手段,即针对健康群体进行健康维护,针对疾病风险族进行健康促进,针对疾病群体提供就医服务。

这显然是一项异常琐碎细致的医疗保健工作。

落实这一任务的主力军,是一贯居从属地位的以村卫生室、社区医院为代表的基层医疗机构。它们的工作表现,关乎慢性病防控的大局。

而这支必须仰仗的队伍,大多面临设备不佳、人才不足、工作繁重等矛盾。基层医疗机构能否胜任慢性病防控的艰巨使命,便成问题。

澄迈样本

2010 年 8 月,澄迈县作为试点,率先启动以“健康海南”为主题的医疗健康服务信息化项目建设,探索逆转慢性病防控的困局。其中一个重要内容就是在全县 176 个村卫生室部署安装健康一体机。由是,一个囊括 176 个村卫生室、20 个乡镇卫生院、3 所县级医疗机构和县卫生局的一体化医疗健康信息化网络在澄迈成为现实。

据澄迈县卫生局局长黄少兰介绍,经过一年多运行,系统已经覆盖全县 35 万多人,采集数据 40 多万条。“借助一体机这样的健康监测设备,通过互联网,将区域医疗中心、基层卫生服务机构的医疗保障服务与个人、家庭的动态健康管理以及医疗管理部门的数据档案系统进行无缝连接,使优质的医疗资源向基层、家庭、个人延伸。”

澄迈县敦茶村卫生室护士李月珍告诉本刊记者，一体机便于携带，使她的慢病随访、健康干预、健康教育等公共卫生服务工作变得高效。

本刊记者了解到，敦茶村卫生室现有乡医 1 名，护士 2 名，聘请临床指导老师 1 名，承担着全村 1758 人的医疗卫生服务。

李月珍说，没有一体机前，我们只能做到给辖区内村民检测后，告诉村民检测的值是多少，不能对村民的检测值进行系统记录，也不能对村民的健康数据进行有效管理。安装一体机后，我们免费对村民的血压、血糖、血氧、身高体重、腰腹围、心率等健康指标进行检测，并在一体机上记录村民的检测数据，进而对这些健康数据加以管理。比如，对村里的高血压、糖尿病患者，我们会按照慢性病规范化管理要求，利用一体机每季度进行一次随访。

李月珍表示，2012 年，村卫生室已为老年人建档 185 人，完成体检 145 人，利用一体机检测上传数据 2021 条，对 81 位高血压患者、26 位糖尿病患者进行了随访。

大亭村卫生室符芳教医生告诉本刊记者，以前在村里做健康管理，常常需要半个月的时间，现在使用一体机，只要三五天就可完成，“一体机已经成了我工作的必需品。”

乡镇卫生院同样尝到了使用一体机的甜头。海口市龙华区新坡卫生院副院长麦剑锋说，乡镇卫生院根据村医的慢性病随访工作记录，对各村工作情况实施即时监督，并发放工作补助。

在海南省疾病预防控制中心地方病与慢性病科科长王红美看来，“以现代信息化手段实施高血压、糖尿病患者的随访管理，及时监控管理信息，有利于基层卫生人员标准、便捷地开展工作，并解决了其人员少、技术弱、工作量大等实际困难。”

对农民而言，他们只需在村卫生室就能够通过一体机完成血压、血糖等常规化健康检查，并能够将健康数据实时上传至个人健康档案，通过个性化的饮食、运动、生活方式等健康指导改善健康状况。

此外，一体机还能和县级医院，乃至解放军总医院(301 医院)、北京天坛医院等权威三甲医院对接，提供远程会诊服务。比如，对村医不能确诊的一些急难病症，可通过远程会诊平台向县医院经验丰富的医生求助，让患者在村卫生室就能享受到县级医疗机构的服务水平，不仅“小病不出村”、“急难病及时救治”，而且避免了患者乱投医以及因外出就诊产生的其他费用。

对政府和医疗管理部门来说，该系统有利于把数据变为信息，进而把信息变为决策。海南省各级卫生行政主管部门均可借助该系统实时监控区域内居民的健康检测状况、慢性病比例变化等动态数据，并通过对相关数据进行挖掘分析，有针对性地解决农村主要健康问题，同时为开展基层卫生工作评价和科学决策提供依据。

“信息化项目的经费是我们能够支付的”

在澄迈抢抓医疗信息化机遇的背后，是海南省谋求“健康海南”的决心。

夏立红说，由于海南国际旅游岛建设上升为国家战略，以及新医改不断深化的双重背景，海南省把解决人民群众“看病难、看病贵”视作重要的民生工程。

据他介绍，“十一五”期间，海南省政府对医疗卫生事业的投入以每年超过 15%的比例持续增加，2009 年全省卫生总费用为 51.42 亿元，比 2005 年的 23.56 亿元增加了 1.18 倍。

海南医疗卫生事业面貌得以显著改善。目前，全省医疗卫生机构 2266 个(不含 2395 个村卫生室)，卫生人员数由“十五”期间的 37189 人增至 46599 人，重大疾病发病率、孕产妇死亡率等不断下降。

然而，海南卫生工作仍然面临严峻挑战。根据省卫生厅最新统计数据，慢性病对期望寿命的影响日益突出，同时，现有医疗卫生机构分布极不均衡，1/3 以上的医疗卫生机构分布在海口和三亚。高端医疗卫生服务机构缺乏，难以满足国际旅游岛建设提出的更高要求。特别是农村地区，卫生人才严重缺乏，每千农业人口乡村医生及卫生员数还不到全国平均水平的一半。

为消弭医疗资源不平衡、破解慢性病防控等的现实难题，海南将目光投向了信息化，尝试借信息化之力攻破固有的医疗鸿沟、医疗孤岛。

2010 年 2 月，海南省政府与东软就“健康海南”建设达成战略合作意向。海南试图通过引入东软擅长的“云计算”、“物联网”等信息化技术手段，将区域医疗资源整合、提升乡村医疗机构服务能力，与建立完善居民健康档案、加强公共卫生服务等新医改工作相结合，最终实现“健康海南”的蓝图。

此后，海南省澄迈县人民政府与东软就“健康海南，澄迈先行”——“澄迈医疗健康信息化项目”签订合同。

在澄迈试点取得初步成功的基础上，2011年8月，海南省政府办公厅下发《关于海南农村基层医疗健康服务信息项目建设工作方案的通知》，决定在全省19个市县推广澄迈经验，实施海南省农村基层医疗健康服务信息化项目。

截至目前，海南已经在全省19个市县完成或部分完成了系统部署，覆盖海南全省2476个村卫生室，惠及500万农村人口的健康管理系统基本建设完成。截至2012年11月底，已完成了1900个村卫生室的一体机安装工作，完成率达76.7%。

夏立红表示：“这个信息化项目的经费是我们能够支付的，它不仅让我们的管理变得更加真实，而且让广大农民真正享受到了信息化和新医改的成果，我们将继续推进。”

颠覆性创新在中国：东软熙康瞄准健康产业

《哈佛商业评论》杨国安 李全伟 王丰 邓勇兵 万艳 沈磊

“苟日新，日日新，又日新。”这是商朝成汤刻在洗澡盆上的话，提醒自己求新求变。今天的中国企业家如同成汤一样，几乎把创新当做自己的口头禅。大家认识到，不创新，企业不能跟上快速变化的市场环境；不创新，企业不能满足千奇百怪的顾客需求；不创新，企业不能保持持续长久的竞争力；不创新，企业不能打造基业长青的百年老店。

在过去的发展过程中，中国企业没有出现引领世界科技和企业变革的创新，这跟它们发展历史较短有关。这一现状决定了中国企业必须先做学习者和模仿者，有了相对实力再谈创新。一直以来国内企业家明白：小企业靠创新成长，大企业靠创新做强，创新一直是他们追求的动力和目标。目前，中国企业普遍面临转型难题，企业家希望靠创新改变以往粗放式经营的模式，加大研发投入、吸引全球优秀人才，成功实现转型。

自克莱顿·克里斯坦森(Clayton M. Christensen)提出颠覆性创新之后，他的创新理论给企业界带来了一轮强力冲击波。处于创新热潮里的中国企业家纷纷寻找自己的颠覆性创新，希望靠颠覆性创新获取企业终极的竞争优势。时至今日，颠覆性创新已经在中国企业界生根发芽、茁壮成长。为报道颠覆性创新在中国的最佳实践，本刊联合杨国安教授及中欧人力资源与组织管理研究中心、腾讯网推出了相关系列报道。我们选取在商业模式、产品、服务、技术和管理方面具有颠覆性创新的中国优秀企业进行深入访谈和调研，剖析这些优秀企业如何进行颠覆性创新以及如何构建创新的组织能力，与读者们分享。

东软熙康：瞄准健康产业

熙康不同于传统医疗，而是建立一个开放的“健康云”平台，构建面向健康管理与服务领域的新生态系统。

发轫于东北大学的东软集团股份有限公司（以下简称东软），创办 22 年来已经成为了中国最大的 IT 解决方案和服务提供商。2011 年，东软发布“健康云”战略，推出“熙康”品牌产品与服务，进军健康管理领域，开始了新的业务模式和商业模式的探索和投资。

创新始于需求

东软靠软件外包起家，起步时只有 3 个人、3 台电脑和 3 万元资金。董事长兼 CEO 刘积仁说，东软发展到今天的规模靠的是抓住市场机会。2012 年东软实现营业收入 69.6 亿

元，拥有 2 万多名员工、业务遍及全球。2011 年东软涉足健康管理领域，也是看到了市场机会。

近几年，健康医疗问题已经成为中国政府和人民普遍关注的热点和焦点问题。2009 年中国颁布“新医改”指导意见，提出“有效减轻居民就医费用负担，切实缓解‘看病难、看病贵’的近期目标”，以及“建立健全覆盖城乡居民基本医疗卫生制度，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗卫生服务”的长远目标，同时提出公共医疗卫生要以预防为主。这是熙康业务推出的大背景。就公司本身而言，东软已经是中国领先的医院信息化解决方案供应商，在这个领域积累了丰富的经验和资源。另一方面，随着互联网、物联网、云计算等新技术的发展和成熟，必然改变传统的医疗管理行业。这是作为一家 IT 厂商的东软瞄准健康领域的主要原因。

熙康是什么？按东软的说法，熙康不是一款产品而是一种健康管理服务，是一个健康管理及慢性病防治的开放平台。它的产品与服务整合了物联网、互联网、云计算技术以及医疗领域的专业资源，通过创建一个开放的健康管理与服务平台，动态收集、系统跟踪、全面干预和管理个人健康信息，倡导健康生活方式，从而提升人们的健康水平和生活质量。熙康就像是 App Store，扮演的是资源整合者的角色，东软与医院、政府、专业协会、移动运营商、软件开发商、医疗设备提供商等展开合作，共同构造一个健康管理的生态系统。

近些年，在 IT 领域一直顺风顺水的东软一直在考虑转型，怎样从原来的外包模式转向以服务为核心的模式。东软涉足健康管理领域，正好帮助它从 B2B 向 B2C 转型，既不放弃多年积累的企业级用户，同时将业务线延长到家庭和个人消费市场。刘积仁说：“过去的外包是今年客户想节省成本你就在，没有钱花了你就不在。这有点像装修，找你装时对你有需求，装完了就没需求了。这种业务对东软而言不可持续，我们希望做的是帮助用户把自来水管、煤气管道、电力设施和互联网引进来，变成用户生活的一部分，使技术和为用户创造的持续性价值结合起来，让他们离不开你。”

熙康计划其实是一个“B2B2C”和“B2C”有机结合的商业模式。所谓“B2B2C”就是熙康帮助政府、医疗机构、企业等建立健康管理和慢性病防控系统，而居民、患者和职工成为最终的受益者；而“B2C”就是很多普通的消费者也会直接购买熙康面向个人和家庭的健康管理产品与服务。

东软高级副总裁、熙康中国董事长兼 CEO 卢朝霞说，熙康不仅是技术创新、业务模式创新，还是管理创新。熙康并非是一家单纯产品型公司，而是专业化的全面健康管理与服务

方案的提供者。熙康的业务包括：1. 熙康与三甲医院合作成立以大城市为中心的熙康健康管理服务中心服务网络，为熙康会员进行体检，健康风险评估，运动、膳食等健康生活方式指导等服务；2. 熙康网能够连接熙康终端，动态收集个人健康信息，干预和管理会员的健康行动，传播健康知识和信息的基础网络。会员可以通过电脑、熙康行表和熙康益体机来获取熙康健康云平台的服务；3. 熙康健康云平台是支持熙康系统运行的数据中心、会员健康的监控与管理中心，全面支持第三方认证的软件销售和下载管理。4. 通过 O2O（Online:熙康健康云平台；Offline: 熙康健康管理中心）的模式，与政府、企业合作构造健康城市、健康社区、健康企业方案等。

按照设想，在熙康生态系统中，每一个参与者都能得到好处，这是一个可持续发展的创新模式。根本上，东软希望通过这一平台对公众健康进行良性干预和改变不良生活方式，比如为消费者定制减肥方案、运动指导和营养计划等。最终熙康希望人们尽量不得病、少得病，并将疾病预防、早期诊断、早期治疗等有机结合，帮助政府、家庭和个人降低医疗卫生支出，提升全社会的健康水平和生活质量。虽然这样一来，医院的就诊人数会有所减少，但是它们可以通过健康管理中心获得咨询和服务收入。对于政府而言，可以实现居民健康档案的集中管理、监控和干预，实现医疗资源的整合和对医疗分支机构管理考核，降低在社会医疗方面的支出。对于居民而言，提供个性化即时、便利、连续的健康信息、健康干预和医疗帮助，提高居民的健康意识和改进居民的生活方式。

东软的“熙康模式”，可谓从 B2B 向 B2B2C、B2C 的商业模式转变。刘积仁认为，这属于颠覆性的创新。因为它改变医院的传统经营方式，改变了每一个人传统的健康管理方式。同时，它创造一种新的商业模式。

应对挑战

这是东软成立以来的一次重大转型，转型意味着机会更意味着挑战，从公司内部看，刘积仁觉得，挑战体现在东软一直面对企业用户，现在面对个人用户，需要更加关注客户体验。客户的体验涉及面广，不易洞悉，这是公司面临的挑战。二是成立熙康公司，大部分人才需要有医疗背景，而不是 IT 背景，这对公司人力资源管理是一个挑战。另一个挑战来自全球化的资源整合。东软希望熙康能够汇聚全球的最佳方法和实践，这对公司全球整合能力是一个挑战。

为此，东软成立了独立的熙康公司，选派精兵强将，采取强力措施，保证新公司的成长。卢朝霞是东软特别资深的领导者，她担任熙康中国公司的董事长。刘积仁说，因为卢朝

霞在集团就是掌管整个解决方案业务，分管和负责熙康业务顺理成章。目前，熙康在国内已经建立了以沈阳为资源中心的熙康东北、华北、华东、西北、华中、西南、华南 7 大分公司，拥有员工 500 余名。

来自外部的挑战，刘积仁觉得有两个方面。一是熙康倡导人们生活方式的改变，但许多人只是有病才去诊治，平时没有养成监控的习惯，这点改变起来很难。二是熙康需要大量使用医疗资源，而医院业务都很繁忙，让他们抽出精力和时间做慢病监控和防治存在一定的困难。可喜的是，随着人民生活水平的逐渐提高，大家对身体的健康越来越关注，政府和医疗机构也加大了疾病预防工作的力度，东软看到解决外部挑战的条件越来越成熟。

东软采用线上、线下相结合（Online to Offline）的熙康健康管理服务模式，已经取得一定成效。在健康城市方面，东软先后与海南、唐山、沈阳、都江堰、洛阳、无锡、佛山、南京、徐州等城市建立“健康城市”战略合作关系。例如，东软在海南省建立了面向全省 2476 个村卫生室的农村基层医疗健康服务信息化网络以及两个平台和两大支撑服务系统，惠及 500 万农村人口。在健康居住、健康企业、健康家庭和个人以及六位一体的健康管理中心等业务方面，东软熙康也取得相应的进展。

天下熙熙 皆为健康

《中国科技财富》 申明

“你看，最近这几周我的血压都很正常，看来还是准时吃药好。”连守杰点了下眼前的触摸屏，扭头对记者笑着说。

47岁的连守杰是沈阳浑南新区汇缘新村的村民，已有多年的高血压病史。最近半年来，她几乎每周都到离家不远的金水花城社区卫生服务站量血压。

给连守杰测血压的这台机器子名叫熙康益体机，由东软熙康公司研发，它可与血压计、血糖仪等设备相连。“这个机器子比医院的大机器好，不仅量得准，以前的血压档案都能调出来，真是方便！”连守杰高兴地说。

然而，对于医务工作者来说，“方便”仅仅是“青睐”益体机的一个原因，他们更看重的是其身后的云平台所带来的健康管理理念的变化。

“通过益体机等健康数据采集终端和集中部署的健康管理云平台，居民可以获得健康管理、远程会诊等医疗服务，实现‘小病不出社区、大病及时救治’的目标。”沈阳浑南新区卫生局副局长杨长宏告诉记者，“这种以信息化为手段，有望解决我国城乡卫生资源不够平衡，特别是慢性病防控复杂繁重的矛盾。”

对于东软而言，浑南只是其健康管理产业战略的一个缩影。目前，海南全省、唐山、都江堰、佛山、南京、无锡、沈阳等多个省市都已开始与东软合作建设健康城市。

科技健康管理时代到来

东软进军健康管理产业，是源于这样一个背景。

据统计，全球超过60%的死亡和残疾由慢性病引起，其中80%发生在发展中国家。2011年，中国85%的死亡人口均死于慢性病，是发达国家的4倍以上，庞大的医疗费用支出为中国政府和家庭带来沉重压力。

“健康医疗问题已经成为各国政府和百姓普遍关注的热点话题和焦点之一。”东软集团高级副总裁、东软熙康公司董事长卢朝霞在接受记者专访时表示，随着技术的进步，依靠科技来进行日常健康管理的时代已经到来。

对于慢性病的防治，中国自古以来就提出了“上医者治未病”的思想。而根据“新医改”的指导意见，我国未来的医疗重点将从末端救治向前端的疾病预防转变，由此也为健康管理产

业带来了发展机遇。

“健康管理在中国是朝阳产业，较美国等发达国家还存在差距，拥有巨大的发展潜力。”卢朝霞介绍说，美国如今已有超过 9500 万人参加了健康管理服务，90%的个人和企业通过健康管理后，医疗费用降到原来的 10%，肿瘤、心血管、糖尿病等慢性疾病的发病率也因此下降了 30%。

而根据慢性病的特点，运用信息化技术手段在医疗卫生机构对慢性病患者进行医疗保健服务，可以有效的降低慢性病患者的发病率、病死率，这一点得到公认。世卫组织曾提出，“信息是通向健康的必由之路”。

“随着科技进步，物联网、云计算、移动互联网、BI（大数据分析）、社交网络等新兴技术的出现也为熙康业务提供了有利条件。只有在这些新兴技术的支持下，才能够实现数据的采集、分析与共享，才能够实现无处不在的互动与交流。”卢朝霞表示，数字化技术与现代健康管理知识相融合，可以更好地实现对疾病的预防与监测”。

打造健康管理闭环

在卢朝霞看来，即使从业务体系的角度出发，进入健康管理产业对于东软而言，也是“顺理成章的事”。

作为中国最大的 IT 解决方案与服务供应商，东软 20 多年来积累了深厚的 IT 技术研发和医疗业务实践经验。东软还是唯一一家能够生产 CT 的中国厂商，在全球拥有 5000 家医院客户。另外，东软在社保领域有很深的积累和名列前茅的市场份额，中国近 300 个中心城市的社保平台由东软搭建和实施服务。

“这些积累，为我们不断拓展面向政府、企业、家庭和个人的健康管理产品与服务奠定了坚实的基础。”卢朝霞称，“我们现在到了可以做健康管理的阶段。”

“东软熙康利用东软的优势，已经和全国六百多家医院建立了覆盖全国的远程医疗的网络，为广大的农民、社区、社会提供远程医疗的服务。正是有这样一个基础，在熙康健康管理公司的产业当中，借助这样的基础，很快的在全国发展了健康城市、健康居住、健康企业和健康管理中心的业务。”卢朝霞说道。

作为一个开放的平台，在熙康里各种与健康有关的终端、众多的传感设备、大量的健康知识库，以及开放者开发出的相关应用这一切将形成一个新的生态系统。“熙康就是优秀的医疗资源+健康物联网+健康云平台+会员的一个生态系统。”卢朝霞表示。

“我们与中华医学会健康管理学分会合作，共同建立健康管理相关知识库和标准化健康信息数据库，对用户的个人健康数据进行评估。”卢朝霞说。

根据评估结果，熙康将对个人用户的健康情况进行干预，包括运动、饮食、用药等指导和提醒。如有病情严重者，将启动绿色就医通道或远程会诊协助。

不仅仅是在云端发力，东软熙康还在线下进行“实体店”尝试。2012年，熙康与盛京医院联合成立了盛京熙康健康管理中心。该中心将熙康的健康云平台、物联网健康信息采集终端以及相关健康管理产品与服务，与医院的优质医疗资源有效整合，为会员提供集健康体检、远程医疗会诊等专业化、个性化的健康管理服务。

“预计未来一年内，东软熙康健康管理中心分别在沈阳、天津、北京、长沙、大连等地相继落地。”卢朝霞称，熙康“非常看好健康管理中心的发展前景”。

由此，东软熙康打造了集个人健康数据采集、信息上传、健康评估、指导、干预和监督的健康管理闭环，有效改善用户的健康情况，督促其形成良好的生活习惯。

完善业务布局

如今，熙康围绕健康管理产业，完成了业务布局，设立了健康城市、健康居住、健康企业、健康管理中心等业务体系。并建立了7个大区，通过区域的布局使其可以面向城市、企业和相关机构提供前端的咨询和销售。

如果说，健康管理中心是熙康的“朝阳产业”的话，那么，健康城市业务已经发挥着“中流砥柱”的作用。

“熙康已经为海南全省2476个村，构建了覆盖了省、市、县、乡、村5级的慢病管理网络，把农民和社区居民的健康生命信息直接传到后台的云平台。”卢朝霞向记者介绍，“病人在村卫生室看病，看完后村医可将相关诊断数据传给省、市(县)、乡一级医院的医生诊断，并提出诊断建议。在县医院看病的患者，则可以通过医生将诊断情况传给省外的专家会诊。”

现在，海南省500多万农村居民只需在村卫生室就能够通过一体机完成血压、血糖、心电等常态化的健康检查，并且能够将健康数据实时上传至个人健康档案，通过个性化的饮食、运动、生活方式等健康指导改善健康状况。

“健康海南”已经成为我国健康服务信息化的样板工程，2年来吸引了全国多个省市的卫生部门南下取经。

“健康海南”项目对我们触动很大，他们为我国基层慢性病管理工作打开了一条思路。”杨长宏评价道，“这种模式为区域协同业务提供强大的技术支持，从而提高基层农村医疗卫生服务质量和效率，真正实现各级医疗机构之间的互联互通、信息共享。”

据杨长宏介绍，如今在浑南，全区已经安装 174 台熙康益体机。这些熙康益体机终端和健康云平台互通互联，可实现远程会诊、就医绿色通道、医院病例共享。

“希望成为世界领先的健康管理公司”，这是熙康的目标。从目前看，形势大好。

一方面，云计算、物联网、移动互联网领域等技术的不断发展，为东软熙康提供了技术创新基础。此外，随着国家新医改、民生工程等方面的日益完善，对于医疗健康的重视程度很高，为熙康提供了外部的政策保障。

“我们赶上了好时候。”卢朝霞笑言。

随着在健康管理领域的深耕细作，卢朝霞对于我国医疗健康保障有着深入的认识。“我国的健康管理理念相对落后，人们缺少健康管理意识，这些都与科技发展进程和医疗需求形成巨大反差。”卢朝霞表示，我国需要建立完善的医疗健康保障制度，加大对于健康管理领域的投入，将健康管理费用纳入医疗报销范围。

“如果我国能够给予相应的健康管理保障制度，人们的健康管理意识势必也会极大的提升，进而为政府、家庭和个人节省医疗支出，形成良性循环。”卢朝霞说。

其实，对于东软而言，熙康也是一次挑战。“一直以来，东软的业务主要是 B2B 的模式，在向 B2B2C 业务转变的过程中，在客户体验、员工的服务意识、企业文化等方面还有待提升。”卢朝霞坦言，这是企业转型的必经之路，我们对这个产业的未来发展非常有信心，也会为之不断努力。

养老服务标准化建设提速 东软熙康超越 IT 涉足养老服务

HIT 专家网 朱小兵

截至 2011 年底，中国 60 岁以上的老龄人口达到 1.85 亿，占全国人口 12%；农村的老龄化水平要比城市高出 11 个百分点。西方发达国家进入老龄化用了 100 年，中国只用 40 年人口老龄化程度就能达到 30%。预计到 2050 年，中国的老年人口将会占到人口的很大比例。

这一系列数字，不仅刺激着中国政府部门的神经，也让越来越多的 IT 企业和创业者预见到，未来中国通往“老有所养”梦想的道路上，与老年健康、照护相关的智能系统大有可为，并且这条路才刚刚开始。

美国著名研究机构 Gartner 在 2012 年预测，家庭健康监测技术将于未来 5-10 年趋于成熟。这意味着，以嵌入式技术为代表的家庭数字化终端、以及相应的信息解决方案和服务，即将迎来一个巨大的市场。但在这块巨大的新蛋糕到来之前，先行者的脚步并不轻松。

2013 年 5 月 1 日至 3 日，在北京国家会议中心举办的“第二届中国国际养老服务业博览会”期间，作为第二届中国国际养老服务业博览会的分论坛之一，由养老服务信息化建设工作委员会(Senior Service Informatics Development Committee, 以下简称 SSIDC)主办、英特尔(中国)有限公司协办的“养老服务标准化、信息化建设主题论坛”，各方代表围绕养老服务标准化、信息化建设工作各抒己见。

标准化是信息化的前提

中国社会福利协会副会长兼秘书长、全国社会福利服务标准化技术委员会副主任委员兼秘书长冯晓丽在会议上就“养老服务标准化”发表演讲，以“加强技术研究，促进养老服务业科学发展”为主题，强调了“作为创新社会管理的重要手段，养老服务业标准化建设应该坚持政府主导、多方联动；择优选取、试点先行；强化实施、注重实效；统筹兼顾、整体推进的原则”这一主要观点。

“在我看来，养老服务业是中国服务业的有机组成。第一，要提供优质的服务；第二，要有优质的服务；第三，要培养合格的人才。标准化，研究服务的支撑；信息化，研究技术的支撑；人才，提供服务的支撑，满足老年人日益增长的生活照料、文化生活的需求。”

2012年，中国社会福利协会加强养老服务顶层设计，重点完成了养老服务标准规划的起草，开展标准体系的研究，核心内容是建立养老服务业的工作机制、标准体系、质量评估体系、行业监管体系、人才培养机制。

在规划的基础上，建立了标准体系：基础标准、通用标准、服务标准、管理标准。完成了六个核心标准的研发，包括《养老机构的基本规范》、《养老机构的安全管理标准》等。标准化是一个基础工作。如果抓好这个基础，养老服务就会有序化。

“从2012年开始，我们着力推进养老服务的信息化建设工作。”冯晓丽说，“这也是使得标准化制度能够促进养老服务规范化、提升行业监管的重要手段。”目前，在推进信息化方面，民政部重点做了“三件大事”：

第一，投资1600万元，建立国家养老服务信息系统。该系统包括国家养老机构基本信息数据库、养老服务管理软件系统、政府的信息直报和行业信息监测系统、养老服务远程培训平台。其中，国家养老机构基本信息数据库在东软集团的全力支撑下，已经在6个省市开展试点，2013年将在全国推广。

第二，受科技部委托，建设社区居家养老服务系统。目前，该项目已经完成了初步调研报告，年内将开展实质性的研发。

第三，在有关基金支持下，开展养老机构数据互联互通标准研究项目。

冯晓丽强调：“标准化建设、信息化建设，推进中国养老服务业的基础工作，是养老服务业科学、有序发展的基础。”

养老服务的标准化建设，成为养老机构普遍关切的问题。北京四季青敬老院刘中丽院长，则就“以标准化服务为支撑，引领养老事业新发展”话题发表演讲，系统化地描述了近些年来，四季青敬老院进行标准化管理的实践探索所取得的卓越成果：标准化试点屡见成效，服务水平大幅提升；经济效益实现了良性循环，满意度提高，品牌影响力显著提高。上海市第三社会福利院张乃子院长，就“打造机构养老优质标准化服务体系”介绍了以“人”为本的优质标准化系统建设：以失智照料为特色，创新失智老年人照料的标准化建设，带动其他服务模块及机构整体发展，巩固和发展三福院的养老服务体系。苏州市社会福利院张陆副院长以“打造‘专家队伍’彰显‘品牌优势’——苏州市社会福利院标准化建设结硕果”为主题，展示了福利院多年来健全标准化工作机制、将标准化建设融于高校教育等显著成效。

中国社会福利协会副秘书长建养老服务信息化建设工作委员会总干事田兰宁女士认为，当前我国养老服务信息化面临诸多困难：缺乏统一数据，欠缺信息化成熟度，以及信息化扩展性等问题。

仅仅做 IT 是不够的

东软集团高级副总裁、东软熙康董事长兼总裁卢朝霞教授以“智慧养老，健康关爱”为主题，主要阐述东软集团在信息化健康养老方面具有完整的解决方案和丰富的实践经验，充分利用云计算、移动互联网以及传感器等先进技术为老年人提供健康档案、远程健康监护、慢性病管理、居家养老服务、智能化健康设备以及养老社区服务平台等产品，为老年人提供无处在的健康管理服务。“中国养老服务对象，具有高龄、失能、慢（性）病、空巢等群体特征。”卢教授介绍说，“目前中国养老服务信息化面临的挑战，即家庭养老弱化、服务水平有待提高、养老床位供不应求、医院、医疗机构多处于分离状态。”

“在机构养老方面，东软设立健康小屋；社区养老方面，主要是日间照料。过去的养老模式常以书、画、玩为主，而东软熙康增加了健康管理，包括日间饮食指导、健康教育等；在居家养老方面，居住管理、老年看护，在家庭中设立物联网终端，对老年人的睡眠、运动状况进行实时监测。通过健康看护，让熙康一体机走进家庭，腕表推广到个人，实现健康信息的远程交互与亲情关爱。”卢朝霞说，“东软熙康在构建这三个模式的基础上，推出了养老服务。所以，我们不仅是 IT 解决方案提供商，而且我们深入到业务当中去，成为健康管理服务供应商。”

为何要强调健康管理服务？卢朝霞说：“因为我们国家现有养老服务体系的差距很大，单纯做 IT 服务很难。没有标准化的流程服务，信息系统的设计就很困难。”

为了探索可复制的老年人健康信息服务模式，东软熙康选择了多家养老院机构和社区、居家养老服务开展试点，对服务流程、信息系统、智慧传感设备等进行验证。“我们希望从管理模式到监看监测设备的使用，摸索出可复制的服务模式。”卢朝霞说。

老服务信息化的挑战

目前国内尚未出现完整意义的智能养老示范点。一些养老机构硬件很好，但是没有人居住；大多数智能化应用，都是在一些养老机构开展局部的尝试。养老信息化建设要落地，还面临诸多挑战。

首先就是健康管理消费习惯的培养。即谁来买单？

卢朝霞介绍，现在，有一部分老年人，可以有社保每年支出 300 元做健康管理，有一些城市在制订规范，允许部分医保结余的老人可以定期做体检，这样可以节省很多医保资金。“但是，从长期看，健康信息服务，最终还是要个人付费。”卢朝霞认为。

“老年人对健康一般格外重视，将来个人付费、享受基本的健康管理服务，应该像人们习惯了交电话费、电费一样，每个月有基本的服务。比如，一个月就 25 元的健康管理套餐，有亲情关爱、饮食、量血压、血糖、血脂、体重等指标监控。我们在有些地区已经试行，一些老年人都积极参加，这就是个人出钱模式。”卢朝霞继续说，“第二种方式是机构出钱。养老机构每个床位每月几千元，如果增加一些费用，可以增加这么多健康监测功能，相信还是有市场需求的。第三种支付途径，就是政府买单，通过财政转移支付，补贴养老院健康管理服务。”

其次，养老信息化建设需要整合医疗、健康、养老数据。

目前医疗、养老、支付分别由不同的行政部门主管。未来，围绕养老服务中的健康管理，一定需要密切养老机构与大医院的协同运作。东软熙康正在积极依托大医院资源，建立相关知识库，根据老年人的生理特征，由真正的医生来落地健康管理服务。“这一切都必须有专业的医院来支持。而养老院，将成为某个医院的门诊部，医院可以定期去为那里的老人坐诊。”卢朝霞说，“健康数据分析必须有科学的模型作为依据。这些模型的建立，必然需要依托大医院、权威的学术机构等，针对老年人的生理指标，建立数字化、模型化、智能化，变成可以复制的健康状况分析模型，包括亲情关爱这一最好的老年人健康管理方式。”

第三，领先创新被复制，亟待政策规章的支持。

卢朝霞坦言：“我们面临的最大挑战则是：国内尚缺相关养老服务的法律、流程、规范。为此，东软熙康直接与国际标准、经验接轨。站在巨人的肩膀上，汲取他们的标准流程，为中国的养老院、老人、慢病人群，研究制定相应的服务流程、开展精细化管理、落地服务。目前，这些领域都主要靠企业创新。谁先创新，谁投入最大。技术创新，需要很大投入；业务创新，则需要配套好的政策。通过政府鼓励，开展基于智慧系统的健康管理。”

“前两年，只有我们推出了健康检测一体机。现在，业界都在推一体机。还有腕表，也都是大同小异。”对于业界的模仿跟风，卢朝霞平静地表示，“因为看准了这个行业，我们会长期连续投入到老年人的健康管理领域。”

最后，卢朝霞教授还透露：“我们想举办系列大健康论坛，普及大健康的概念，推动卫生、医院、养老、社保等机构，来推动各方对智慧健康的共识。”

信息技术能否成为健康管理“助推器”？

科技日报 申明

近日，东软熙康公司宣布将与美国哥伦比亚大学教授默罕默德·奥兹博士展开合作，通过健康云平台，打造全球健康社区，为消费者提供基于动态的个人健康数据分析与评估。请关注——信息技术能否成为健康管理“助推器”？

伴随着全球化和老龄化进程的加速，慢性病已成为威胁人类健康的最主要因素。据世行 2011 年研究报告显示，中国慢性病患者人数已超过 2.6 亿，2011 年慢性病死亡占总死亡的比例已经达到 85%，是发达国家的 4—5 倍。根据“新医改”的指导意见，我国未来的医疗重点将从末端救治向前端的疾病预防转变，由此也为健康管理产业带来了发展机遇。其中，信息化的作用也越来越大，正在从后台走向前台。

慢性病应以预防为主

“今年年初，世界卫生组织发布了一个报告，从全球的范围来讲，现在诱发人们死亡的因素中，慢性病已经超过饥饿。实际上慢性病是可以被预防的。”在接受科技日报记者专访时，奥兹认为，在慢性病防控过程中，预防是最佳、最重要、最合适的方针和策略。

作为全球著名心血管外科专家，奥兹还有一个身份，他是美国著名脱口秀节目《奥兹医生秀》的主持人。医生和媒体的双重身份，让奥兹对慢性病的预防有着深刻的体会。

“绝大部分的慢性病，如糖尿病，90%以上是可以减缓的。”奥兹表示，“最好的医生是自己。”他建议人们，每天应抽出 5 到 10 分钟锻炼身体，“如果你连 5 分钟都抽不出来，那你的生活已经开始失控了”。他的另外一个建议就是，在日常的食谱里面，多加一些鱼油类的东西，“这个能帮你身体各项指标都可以健全一些”。

据世界卫生组织的研究报告表明，人类 1/3 的疾病通过预防保健可以避免，1/3 的疾病通过早期发现可以得到有效控制，还有 1/3 的疾病通过信息的有效沟通能够提高治疗效果。

奥兹表示：“如果我们没有一个健康的社会，就不能拥有一个富有的社会，但是很多人却不知道要如何关注自己的身体，如何改变不正确的生活方式，如何活得更长、更健康。世界各地的人们都面临着由现代生活方式所引起的类似的健康问题。”

信息化可以降低慢性病发生率

“健康医疗问题已经成为各国政府和百姓普遍关注的热点话题和焦点之一。”在接受记者专访时，东软集团高级副总裁、东软熙康公司董事长兼 CEO 卢朝霞表示，随着技术的进步，依靠科技来进行日常健康管理的时代已经到来。

根据慢性病的特点及其防治需求，运用基于物联网的信息化技术手段及相关辅助设备对慢性病患者进行连续性、综合性、协调性、可及性和个性化的医疗保健服务，可以有效降低慢性患者的发病率、病死率，有效延长慢性患者的寿命，防治疾病恶化。

“信息化可以降低由于慢性病而造成的死亡率。”奥兹表示，“比如像熙康行表，有一项功能就是提醒你不要去吃或者是喝一些不良的食物和饮料。比如说你刚要喝可口可乐，熙康就会提醒你这个东西不好，你不应该喝。”

奥兹所说的熙康行表可以通过对用户运动数据采集、上传，进行实时运动跟踪，及时存储运动数据。这些数据可与熙康网数据库进行交互，接收专业的运动评估，为消费者定制个性化的减肥指导方案、个性化的运动指导和干预方案、膳食改善指导方案。

东软熙康通过熙康网、熙康行表、益体机等熙康健康管理终端设备，以及在健康城市的社区、农村即时推送和普及健康知识，宣传健康的生活方式，对患者的生活方式进行干预。同时，熙康建立了个性化的健康模型、运动模式和饮食指导模型，并且根据会员的体征指标为其提供个性化的推荐方案。

“这些监测和干预手段，可以有效延缓慢性病的发展速度，让患者在病情不严重时，只需在社区医院、乡镇医院就医，使病情得到有效控制。这能有效减少大医院的医疗负担，降低公共医疗费用。”卢朝霞说。

作为东软集团面向 B2C 市场的业务发展方向，熙康的产品和服务整合了物联网、互联网、云计算技术以及医疗领域的专业资源，通过创建一个开放的健康管理与服务平台，动态收集、系统跟踪、全面干预和管理个人健康信息。

如今，东软熙康已经为海南的全省 2476 个村，构建了覆盖了省、市、县、乡、村 5 级的慢性病管理的网络，把农民和社区居民的健康生命信息直接传到后台的云平台，通过知识库，对整个健康的情况进行分析和干预，实现了农民不出村就可以享受到大医院的服务。

健康知识与信息技术的融合

卢朝霞表示，“熙康”就是优秀的医疗资源+健康物联网+健康云平台+会员的一个生态系统。

作为一个开放的平台，在熙康健康云里各种与健康有关的终端、众多的传感设备、大量的健康知识库，以及开发的相关应用将形成一个新的生态系统。

“我们与中华医学会健康管理学分会合作，共同建立健康管理相关知识库和标准化健康信息数据库，对用户的个人健康数据进行评估。”卢朝霞说。

此次东软熙康与奥兹的合作，进一步丰富了熙康健康库的权威性。据了解，奥兹在长期专注于心血管疾病、健康管理等领域的研究的同时，积极地通过书刊、文章、广播、电视节目传播健康管理的知识和方法，著有 400 多本原创出版物、专著及医学教科书籍。其编著的七本《YOU》系列图书被列入纽约时报的畅销书籍。

根据合作协议，奥兹将他所拥有的关于健康管理的方法、知识、书籍和大量的影像资料加入到熙康平台。这将推动中国的健康管理理念和方法的专业化与国际化发展，并且加强中美两国在健康管理、慢性病预防以及健康教育领域的交流与合作。

“我一直非常喜欢研究中国的传统医学，因为它暗藏着许多治疗慢性疾病的奥秘，能够为健康生活带来许多启示。通过健康知识与先进技术的结合，一定能够迸发出新的健康管理思路，推动中国在健康管理领域的创新与发展。”奥兹表示。

东软集团董事长兼 CEO 刘积仁博士表示，奥兹与东软的合作，是健康理论、方法学与创新的技术与平台的融合，未来双方将共同致力于全球健康社区的打造，让中国人能够享受到世界先进的健康管理服务，推动全球在健康管理领域的协作与创新。

奥兹医生：让健康成为游戏

中欧商业评论 范松璐



迈哈迈特·奥兹 (Mehmet C. Oz)
美国著名健康类脱口秀节目《奥兹医生》主持人

《奥兹医生》(The Dr. Oz Show) 是一档在美国广受欢迎的健康类脱口秀节目。主持人迈哈迈特·奥兹 (Mehmet C. Oz) 医生是哥伦比亚大学外科系教授，2008 年被评为《时代周刊》“全球最具影响力 100 人”第 44 名。

奥兹是易中天一样的学术明星，但更是一位新健康理念和生活方式的传教士。我们和奥兹医生一起聊了聊《奥兹医生》这个节目以及健康问题。

生活应是福地和乐园

《中欧商业评论》(下文简称 CBR)：奥兹医生，你能像童话《绿野仙踪》里的奥兹魔法师那样给铁皮人一颗心吗？

奥兹：很多诗人会用“心”，当然其实是指人怎么看问题。我们想要人们改变做事的方式和想法。无论商业角度，还是医疗本身，都需要改变想法，人们也要受到激励，才能从心里认为很重要。

CBR：人们对于健康管理的普遍心态是怎样的？

奥兹：很多人会心生畏惧，对自己的身体、自己犯过的错误不太有底气，担心为时已晚，同时对一些方法也心存疑虑，因此多数人不愿到医院检查身体。如何将人们从恐惧中解脱出来？在一些健康诊所就可以很快判断出问题，比如背疼、头痛、血压不正常等等。还有很多方法可治疗、改进，比如正确有效的 Spa、按摩，不仅不会让人害怕，反而是一种享受；冥想能很有效地缓解压力，减轻皮肤病、心血管病之类疾病的症状，还能降血压降低死亡率。

CBR: 如何把人们放入正确的环境?

奥兹: **doctor** 这个词, 源自 **dottore**, 也就是“老师”的意思。除了教授理论, 最终还是要与人有效沟通, 帮助人们改变生活方式。最强大的方式就是让人们像孩子一样开心地进入一个游戏, 觉得好玩、爱玩, 发自内心地体会到喜悦。我有激情采用不同方法这么做。

很多时候, 人们抽烟、酗酒、暴饮暴食甚至吸毒, 也是为了找寻快乐。其实, 人人都会思考生活目标, 不只是追求金钱和健康, 而是要到达哲学层面—我们为何在此? 在我看来, 生活应该是一个福地和乐园 (**a place of bless**), 要让人觉得“啊, 真好”。健康 (**health**) 不应只是保健 (**health care**) 或疾病防治 (**sick care**), 而是通过好的生活方式带给我们一种庇佑, 让我们自然地接受和热爱它。

防病在于形成良好习惯。比如, 咖啡会加重心脏负荷、加速心跳频率, 而绿茶能给你补充能量, 却只含 **1/4** 的咖啡因, 是更好的选择。有很多高科技产品可以利用。比如, 一个带小仪器的手表, 可自测健康状况, 获取心率、血压等数据, 甚至给予更多反馈, 收集更多个人数据 (如睡眠时的身体反应), 并在购物、进食方面作出建议。

健康管理创造新民生

《智慧城市》 谢启辉

健康管理在中国是朝阳产业，与美国等发达国家还存在差距。美国如今已有超过 9500 万人参加了健康管理服务，90%的个人和企业通过健康管理后，医疗费用降到原来的 10%，肿瘤、心血管、糖尿病等慢性疾病的发病率也因此下降了 30%。但目前在国内，仅有少数专业的健康管理机构。

当今社会，由于生活节奏加快、工作压力增大、不良生活习惯等原因，全球约有 75% 的人处于亚健康状态，并且亚健康人群数量正在持续增长。此外，高血压、心血管疾病、糖尿病等慢性病已经成为威胁人类健康的头号杀手。2011 年，中国 85% 的死亡人口均死于慢性病，是发达国家的 4 倍以上。不仅如此，中国老年人口数量已超过 1.85 亿，占全国人口数量的 12.8%，是全世界唯一一个老年人口过亿的国家。随着亚健康、慢性病和人口老龄化等问题日益加剧，中国政府及个人医疗费用持续快速增长，健康医疗问题已经成为中国，乃至全球的热点话题和挑战。

慢病防治发挥作用

面对当今众多的医疗机构、保健组织及社会保险组织，许多人可能会应接不暇，不知如何选择一种适合自己的方式来维护自身的健康；同时随着医疗费用的上涨，如何在支出一定的情况下取得最有效、最优质的医疗保健服务是每个人所关心的话题。健康管理服务的出现为上述问题提供了有效的解决方案。健康管理是一个概念，也是一种方法，更是一套完善的、周密的服务程序，其目的在于使病人以及健康人更好地拥有健康、恢复健康，并尽量节约经费开支，有效降低医疗支出。

通过将医院与信息化密切合作，能够极大地延伸的医疗保健服务链条，丰富医疗保健专业服务种类，使医院的优质医疗资源有效利用，实现以治疗为中心的传统医疗服务模式向以预防为中心的先进医疗模式转变的发展目标，最终帮助老百姓呵护身体健康，减少慢性病、亚健康的发生，缓解“看病难、看病贵”的社会问题。

很多人都觉得，体检不就能发现自己身体的问题吗？这个“健康管理”有什么特殊的呢？对此，东软集团高级副总裁、东软熙康公司董事长兼 CEO 卢朝霞教授表示，“人的身体状态每时每刻都在发生着变化，传统体检只能发现静态条件下的身体状况，且指标单一。事实上，现在很多人的身体状况处于亚健康状态，虽然没有明显的病症，但身体状况已经逐

渐向着患病端发展。健康管理的目的就是让亚健康的群体通过合理有效的健康管理模式，走向健康的轨道。”

那么怎么来监测自己的身体状态？即使有了监测数据，谁来进行科学的分析？之后怎么制定合理的饮食、锻炼计划来阻止健康状态的下滑？这些问题，是传统体检无法解答的。没有一个人是一下子得了病的，生病是一个过程。如何能够阻止、放缓人们迈向疾病的脚步，能够走向健康呢？这时候，健康管理就可以帮助我们解决上述的种种问题，特别是医院与信息化技术完美结合之后，这种随时随地、全天候的健康管理就成为了现实。

可以说，健康管理开创的是一个全日制、全方位、全生命周期的健康服务模式，为很多慢性病患者、亚健康人群、关注自身及家人健康的人们提供了一个非常好的服务模式。

云平台助力智慧养老

中国现在已进入老龄化社会，空巢老人也是个很庞大的群体。他们的医疗保健需求很大，却因为行动不便，缺乏周到的照顾。如今，利用云技术就可以很好的解决这个问题。比如，在患者的轮椅上配备传感器等，实时监控患者的状态；也可以增加手机上的传感器的品种，增加光线亮度传感器，黑暗的时候屏幕会自动发亮；增加距离传感器，感知手机靠近眼睛后，字体会自动变大；手机里还可以装陀螺仪，区别带手机者的实时状况，是弯腰还是摔跤，如果摔跤很久不起来，手机还会自动发送求救短信到医院，救护车还根据手机定位展开施救。

从云计算技术发展出来的“健康云”应运而生，卢朝霞介绍道：“通俗地讲，健康云就是利用终端感应设备，比如，熙康益体机、行表、手机等收集、监控居民的体重、血糖、血压，计算食物和运动消耗的卡路里等，再把个人的数据信息传到熙康云平台，专业的熙康健康顾问和庞大的健康资源库对这些动态的个人健康数据进行详细分析，有针对性地为个人提供远程健康指导。”

数据中心能自动更新每天的健康监测结果，实现对使用者健康状况的远程监控，足不出户就可以向医疗机构传递每个人的即时身体状况。健康管理专家还会为用户及时提供营养、保健、运动指导等服务，量身定制健康饮食、运动方案等。充分利用医疗资源，为大众提供更全面、专业、及时的医疗保健指导，实现对会员的远程会诊或多个专家的指导，帮助个人和组织降低医疗卫生费用，提升健康水平和生活质量。这样，即使是空巢老人也能得到很好的医疗监护，老人健康，做子女的也能放心。

远程医疗服务基层民生

以往我们习惯于为房、车、奢侈品买单，未来，为健康投资、为健康埋单将成为越来越多人选择的消费理念！而云健康的实现与普及，也将大大提高诊断效率与治疗水平，为人类健康注入更多有利因素。

通过类似数字化“健康云”管理服务平台将会获得全方位、个性化的健康管理咨询和健康服务信息，实现实时健康监测、动态跟踪随访、健康记录查询和健康教育方面的健康全过程管理。基层医疗机构也可以通过该系统和便携式终端设备开展高效的慢病随访、健康干预、健康教育等公共卫生服务的常规工作，通过远程医疗协助系统实现与上级医生的互动交流。

2010年，海南省政府以澄迈县为试点，与东软集团展开合作，实施了以“健康海南，澄迈先行”为主题的医疗健康服务信息化项目，建设了一套覆盖全县176家村卫生室、20个乡镇卫生院、3家县级医疗机构以及县卫生局的一体化医疗健康信息网络平台。

该系统帮助市县级医院开展连接省级三甲医院、省外优质医疗资源的远程医疗诊断服务，能够让各级卫生行政主管部门实时监控负责区域的居民健康检测状况、慢性病比例变化情况等动态数据，并通过对相关数据进行挖掘分析，有针对性地解决农村主要卫生问题和居民主要健康问题，并为开展基层卫生工作评价和科学决策提供依据。

未来，我们的居民人人都将会拥有一个健康账户，像我们拥有银行账户一样。银行账户可以实时查询我们的财务状况，投资回报状况，而这个健康账户将实时记录下人们的健康数据，为享受便捷、优质的健康管理咨询和医疗健康服务。

在从“终末治疗”前移至“疾病预防与健康管理”这一巨大的、系统的工程，用卢朝霞的话说，“这不仅仅是医院努力的过程，更是整个社会健康意识的增强，健康理念的普及。我要说的是，不要把你的钱花在终末治疗上，不要等到疾病来临时，再将大把的积蓄扔进医院！”我们应该引导社会形成这样一个理念：让关心健康的钱超过终末治疗，可能这个社会会更和谐，大家会更快乐，更幸福！

小健康大城市，东软打造智慧健康产业链

《计算机产品与流通》夏添

“智慧城市是一个大蛋糕，这次住建部规划出台之后，国开行也会有非常大规模的投入。IT，金融，地产，每个行业都在进入这个圈子。”东软高级副总裁，东软熙康董事长、CEO 卢朝霞教授如是说。

卢朝霞教授介绍，作为工信部智慧城市副理事长单位，东软在智慧城市的顶层设计方面已经做了很多工作，在住建部公布智慧城市试点名单之后，咨询业务的试点也已经开始启动：“政府要实现城市职能转变，从而提升公信力和影响力的目的。必须通过跨产业的价值链来实现。作为 IT 服务提供者的东软，除了参与智慧城市的运营和实施之外，也会帮助政府进行规划和审查，帮助其制定标准和方向政策，推动政府构建智慧城市的良性生态系统。”

作为全国 IT 服务产业中的领军企业，卢朝霞将商业模式的改变看作是智慧城市带来的最重要机遇。在她看来，智慧城市产业的发展，将会给传统服务企业和行业用户的东软带来全新的商业形态。

“在云平台、物联网、移动和大数据等新技术的冲击下，许多行业的应用部署模式发生了很大的变化。比如中国联通的计费系统，以前采取按省为单位部署的模式，这样东软最多可以拿到十多个省的计费项目。而现在变成大集中模式之后，所有省份的项目变成一个，而且以前几千个套餐的计费模式也缩减为简单的几种，就会给 IT 服务的提供者带来很大挑战”卢朝霞说，“但是在集中和简化的行业信息化趋势中，有一个商业模式是不受这种趋势影响的，就是 B2C 的模式。”

“在宁波、上海等发达城市，城市管理者已经到了利用大数据来管理民生的阶段，但是在很多城市中，可能才刚开始规划。”卢朝霞如此介绍当前智慧城市产业发展的不平衡和区域特性。她表示，在已经实现“智慧”的城市、传统老工业基地改造型城市和新区改造建设为主要任务的城市中，关注的重点一定是不一样的，发展速度也一定会不平衡的。而东软则通过提供智慧城市白皮书的方式，为城市决策者提供涵盖东软 421 个软件在内的全面解决方案，供城市管理者进行选择。

“在每个地区，智慧健康和智慧教育是一定会往里推的，因为对所有的城市而言，在交通、旅游或食品安全等方面或许会有所侧重，但是在任何一个城市考察的 KPI 中，健康和教育都是智慧城市的建设重点。”卢朝霞说。

卢朝霞负责的东软熙康健康科技有限公司，则同时肩负着东软智慧城市业务从 B2B 向 B2C 模式探索，以及东软智慧城市战略中作为核心的“智慧健康”业务创新的两大重任。在卢朝霞看来，年营业额不到亿元的东软熙康带给她的挑战，丝毫不亚于自己操盘的、每年数十亿产值的东软政府行业业务。

从挑起这两大重任的思路出发，卢朝霞与她领导的健康信息化解决方案提供商东软熙康正在进行 B2C 业务模式的探索，在智慧城市产业链中民众最为关注的健康环节开展可批量拷贝的服务模式创新实践。目前在智慧海南建设中，熙康健康一体机覆盖到全省的 2400 个村，为 800 万居民提供健康管理服务。而在无锡、佛山、南京、沈阳和郑州等地，东软提供的产业模式已经开始走进社区和居家健康管理形态之中。

在东软熙康的实践中，已经开始与多家大医院建立了合作关系，建立健康管理中心，和政府合作在社区和村卫生室中，建立了智慧城市中最重要的健康城市系统。同时，东软也和多家金融、房地产和制造业企业建立起良好的合作关系，通过为员工提供数据采集和健康服务，建立健康企业，形成企业中更好的生态环境。同时，东软熙康还与汇源等企业合作，将生态圈延长到健康膳食领域；并和多个高档社区合作，推动智慧的健康管理真正进入社区。

在“健康城市”的建设过程中，卢朝霞正带领东软熙康，起到打通城市中各个部门和职能单元之间屏障，从而形成协作生态，构建完整的健康产业链的模式。而东软的技术和服务能力，则在产业链中起到承接各个环节的支撑作用。

卢朝霞：我和东软的美丽生活

《智慧城市》谢启辉

卢朝霞，东北大学教授，现任东软集团股份有限公司高级副总裁，东软熙康董事长兼CEO。著名数据库应用专家，资深电子政务专家。享受国务院政府特殊津贴待遇。兼任国家信息协会电子政务专业委员会常任理事。

3月的沈阳，乍暖还寒，一场降雪让大地分外明净，而东软颇具校园风格的灰色个性建筑在雪中映照下，显得更为吸引眼球。负责接待我们的徐老师早早就等候在了门口，纯洁的雪、质朴的建筑、热情淳朴的东软人，这就是沈阳及东软带给我们的初印象。

见到卢朝霞本人，你会被她的气质所感染，正如风雪中的梅花，卓然挺立，一眼便能认出。卢朝霞的气质，是发自内心的自信与长期的坚守所打造而成。

铁娘子的柔情

在东软内部，包括董事长刘积仁和卢朝霞等管理者，一直被尊称为老师。一个原因是他们都曾经在东北大学教书或者任职，而另外一个更重要的原因是他们都是东软的领军人物。而对于卢朝霞，她还有一个更响亮的外号——“铁娘子”。

卢朝霞在东北大学计算机专业当教师的时候，就是学校有口皆碑的女强人。她38岁取得教授职称，是东北大学最年轻的女教授。她说，从当教师到东软高级副总裁的角色转换，也是一个从微妙的“说给人听”到“听客户说”的职位变化。为了公司的快速健康发展，她常常亲自到各地去跟客户沟通，每年有三分之二的时间都出差在外地。有一次她为了见到客户，在宾馆大堂一直等到深夜，可客户并没有按约前来；她第二天清晨又出现在宾馆大堂里，最后她的韧性和诚意终于感动了客户。从1996年初“受命”时算起，卢朝霞就一直转战在软件市场最前线。

如果你认为卢朝霞的生活除了工作外别无亮点，那么你错了。对于家庭，“铁娘子”也有柔情的一面。在谈到如何兼顾家庭与工作，卢朝霞眼中露出了少见的温柔：“忠孝不能两全，无法兼顾方方面面。我在东软18年，家庭的事物管得很少，让我的家人为这个家庭付出得更多。我得感谢家人对我的理解和支持。为了工作我必须经常外出，一年有一半多的时间出差在外地。每次回家之后，我都尽可能地和家人沟通，没时间干家务嘴就得甜点，说些讨人喜欢的话，多跟家人保持亲近！”

作为一个在电子政务、企业 ERP 和数据库方面的“专家型 CEO”，卢朝霞并没有忘记她的教师身份。尽管这几年来她已经很少在东北大学教具体的课程，但仍然坚持在繁忙的工作之余挤出时间带研究生。她说，教书育人是她除了工作外最大的快乐。“我带研究生的方式和别人不一样。因为工作原因，我不能像其他导师那样频繁地与学生会面指导，但我要求他们每月都主动提交学习报告，以便及时了解情况并及时给予指导，他们的每一篇论文我都要亲自审看和修改，不达标就不能参加答辩；并为他们提供很多参与项目的机会，帮助他们积累实践经验。”

多重身份，让卢朝霞充满了劳累，可每每想起那些她所热爱的工作、家庭以及学生，她总是会像个长者一样，精心呵护。“既然做了一件事情就要把它做好，不同角色都要扮演好，在公司是管理者，在家庭是妻子、母亲和奶奶，在学校则是老师，不同角色之间我希望自己都能尽力做好，不辜负大家的信任。”

专注智慧健康

随着东软逐渐清晰地定位于一家解决方案与 IT 服务提供商后，卢朝霞进入东软并担任主管运营的副总裁以来，她就一直在思考着东软的未来走向问题。作为全国 IT 服务产业中的领军企业，卢朝霞将商业模式的改变看作是智慧城市带来的最重要机遇。在她看来，智慧城市产业的发展，东软将会给传统服务企业和行业用户带来全新的商业形态。

熙康健康云正是卢朝霞为应对智慧城市战略而做出的抉择。2011 年，凭借在医疗健康领域的多年积累，东软集团高调发布“健康云”战略，成立东软熙康健康科技有限公司，同时发布熙康行表和熙康益体机，向健康管理与服务领域发起全面进军。

“智慧医疗是未来的阳光产业，更是一份美丽事业，健康管理服务比以往任何时候都更加受到人们的关注。”卢朝霞说到。近来，由于环境污染、食品安全等问题日益恶化，很多人都越来越关注自己的身体健康。因此比起得了病再去医治，现在的老百姓越来越希望打好预防保卫战。而数字化技术与现代健康管理知识相融合，可以更好地实现对疾病的预防与监测。

如移动终端 24 小时监测身体健康数据，可以通过互联网视频随时接受私人医生的问诊，与健康管理机构合作的大型医院已经可以让百姓实现移动网络预约挂号，而已经推广多年的电子病历可以让医生通过移动终端资料，迅速了解患者的病史、过敏史、用药经过等。

在卢朝霞的眼里，健康管理不仅是通过物联网技术采集和监测慢性病患者的数据，对慢性病患者进行运动指导和饮食指导；也不仅是对医疗资源进行整合，让偏远地区的人们能享受到大型三甲医院的专家会诊；更是一种提倡健康生活的理念，一种追求品质的生活方式，它还包括了有机食品供应、健康管理中心等更多丰富的内容。

“我们的概念比智慧医疗更广泛——提倡‘智慧健康’，是从全生命链条来看待健康管理，当人产生疾病后采取对策叫做‘医疗’，而没有疾病产生时也需要预防，也需要健康生活方式。熙康无处不在的健康关爱包括了合理膳食搭配、科学运动健身。我们将采集到的体重、血压、血糖、心率等生命指标信息，通过物联网传输至云平台，再结合平台知识库的大量数据和所采集的信息形成个人健康模型，从而对被采集者做出相应的指导，以此达到使亚健康人群变健康，使健康人群更健康，使慢性病人尽可能不复发的目标。这就是我们一直在做的事情，我相信它是一件称得上美丽的事情。”

坚守源于热爱

“作为东北大学走出来的普通一员，能加入东软是我的荣幸。而东软一直秉承的理念是给客户和社会带来价值，如果没有实现社会价值，那么这个产品将会一文不值。只有当客户和社会承认产品的价值，企业才能成功运营。”卢朝霞说，“东软需要做自己擅长的，也要做对得起社会和企业良心的事情。”

“在每个地区，智慧健康和智慧教育是一定会往里推的，因为对所有的城市而言，在交通、旅游或食品安全等方面或许会有所侧重，但是在任何一个城市考察的 KPI 中，健康和教育都是智慧城市的建设重点。”卢朝霞说。

卢朝霞负责的东软熙康健康科技有限公司，同时肩负着东软智慧城市业务从 B2B 向 B2C 模式探索，以及东软智慧城市战略中作为核心的“智慧健康”业务创新两大重任。在卢朝霞看来，东软熙康很年轻，正处于快速成长的勃发阶段。

从挑起这两大重任的思路出发，卢朝霞与她领导的东软熙康正在进行 B2C 业务模式的探索，在智慧城市产业链中民众最为关注的健康环节开展可批量拷贝的服务模式创新实践。目前在“健康海南”项目的建设，熙康健康一体机覆盖到全省的 2476 个村，为 800 万居民提供健康管理服务。而在无锡、佛山、南京、沈阳和郑州等地，东软提供的产业模式已经开始走进社区和居家的健康管理形态之中。

卢朝霞已然很忙，但为了让更多的人用上熙康的产品，卢朝霞带领团队，从联系客户开始做起，目前已经与多家大医院建立了合作关系，建起了健康管理中心，并与政府

合作在社区和村卫生室中建立了智慧城市中最重要的健康城市系统。同时，也和多家金融、房地产和制造业企业建立起良好的合作关系，通过为员工提供数据采集和健康服务，建立健康企业，形成企业中更好的生态环境。此外，东软熙康还与汇源等企业合作，将生态圈延长到健康膳食领域；并和多个高档社区合作，推动智慧的健康管理真正进入社区。

从东软的“数字城市”到如今的熙康计划，卢朝霞的坚守换来了丰厚的回报，不论是企业业务，还是个人声望，都已经达到了相当的高度。在提到是否可以考虑退休的问题时，卢朝霞笑了笑，“我想，东软给了我很多，目前我依然热爱着这份事业，仿佛已经成为了一种习惯，我从没想过离开。真到了非走不可的时候，希望我留给东软的会是一笔美好的财富。”或许正是因为有了这份坚守，卢朝霞的美丽才更加耀眼。

全面布局大健康产业 东软集团推“智慧养老”系统

上海证券报 宦璐

在医疗信息化方面具有领先优势的东软集团着手布局大健康产业链，明年有望在新建养老社区推出“智慧养老”系统。公司副总裁卢朝霞昨日告诉上证报记者，目前产品的相关验证工作已经完成，未来公司将与地产商合作，在一些社区中推出。

随着国务院关于健康服务业的指导意见出台，医疗信息化迎来发展良机。在此背景下，多年来一直致力于医疗信息化开发的东软集团有望借力政策春风，不断提升医疗信息化领域的市场份额。据卢朝霞介绍，东软集团已建成以三甲医院为核心，并向二级医院、县级医院、基层卫生室延伸的大联盟、医联体，向他们提供信息化服务和数据共享等。

在健康管理平台领域，东软集团正不断完善健康云平台建设，已经在沈阳、天津、北京、长沙、合肥等地建立了熙康健康管理中心。早在2012年，公司就与14个城市建立了战略合作关系，今年将继续深化与他们的合作，同时新增有意向合作的城市包括徐州、本溪、锦州、韶山等。“除了在无锡的小学里开展体检服务外，还在海南给农民进行体检。”卢朝霞表示。

“在养老产业方面，我们将打造‘智慧养老’平台。”据卢朝霞介绍，这是一种智能养老的概念，借助射频传感技术，向子女监护人传递老人的家居活动、运动质量、身体指标等数据，市场需求巨大。

此外，东软集团还有一个被市场忽视的成熟产品：可穿戴设备。卢朝霞称，截至目前，公司的可穿戴设备——智能腕表已经销售数万枚以上。

据悉，公司在三年前就已经开始研发健康腕表等可穿戴设备，上市时间比三星的智能腕表早两年。同时，公司在过去的十几年中一直和日本电子企业合作开发嵌入式的电子软件产品，已经积累了很多经验。现在把这些可穿戴设备与公司传统的医疗信息化产品进行结合，提供健康管理服务。

据卢朝霞介绍，东软的智能腕表包括：老年腕表，可提供老人的定位情况，提醒吃药、测量血压；糖尿病人专用腕表，可定时测量血糖等指标；亚健康人群使用腕表，可提醒减肥等功能；集成腕表，可监控各项生理指标。“对于可穿戴设备，我们这几年一直在布局。目前我们的产品已经在北京中日友好医院以及其他10家医院用于慢病管理，反馈良好。”

此外，东软集团还将很快推出睡眠监控仪器，帮助睡眠不好的人群记录数据，提升睡眠质量。“原型机已经出来，成品也将很快上市。”卢朝霞透露。

东软涉水移动医疗 传统 IT 厂商寻找新定位

《通信世界》 舒文琼

清晨，家住沈阳市和平区的王大爷略感身体不适。此时，佩戴在手腕上的一支特殊手表发出了“滴滴”的响声，提醒其及时用药；同时王大爷的血压、心率等指数自动发往沈阳盛京医院，心血管专科医生调出王大爷的档案，结合最新的数据进行诊断。

这就是移动医疗的现实应用，服务的提供者则是东软公司。2011年12月，东软发布了以移动医疗为核心的熙康健康云项目，结合网站、平台、检测终端等，为个人消费者提供健康管理服务。目前，服务的内容已经扩展至健康教育、健康采集、健康评估、健康干预和健康促进等。

重症治疗 or 慢性病预防？

作为一家 IT 服务和软件提供商，东软在医疗领域并不为人所陌生。比如，东软面向全球市场提供 CT、X 射线机、磁共振等大型医疗设备，为我国近 300 个中心城市搭建社保平台，承建安徽、苏州、郑州等 30 个省市区的卫生信息平台建设，承担了上海、广州、青岛等多个大型城市的公共卫生与应急指挥信息系统建设，为国内 1400 家大型医疗机构提供信息化服务。

然而，上述服务主要涉及硬件产品和医疗信息化项目，并不是面向个人的移动医疗服务。那么，什么原因促使东软从主要面向医院的医疗设备和信息化服务，转向了针对个人市场的医疗服务？

对于这一转变，其实东软酝酿了很久。在近年来各种国际医疗研讨会甚至经济论坛上，东软集团董事长刘积仁一直非常活跃。除了参与这些论坛，他还经常访问美国、日本和欧洲的医院、保险公司甚至是医学院校。

在东软内部，员工都习惯了称呼刘积仁为刘老师，而非刘董事长，这样称呼是因为刘积仁在 20 多年前是东北大学的一名教授，而东软也是由刘积仁基于自己的实验室创立的公司。或许因为学者出身的关系，刘积仁对很多社会问题非常关注。他之所以频繁地与医学界接触，也是为了解答心中的疑问。

近年来，包括美国、日本以及欧洲在内的很多国家和地区，因为人口老龄化日趋严重而背上了日益沉重的医疗费用负担。比如，美国政府已经把 17% 的 GDP 用于医疗健康管理，欧洲国家为了保持现有的医疗费用支出而不得不削减其他方面的预算。这一问题引起了东软集

团董事长刘积仁的重视，“虽然我国政府目前用于医疗方面的开支仅占 GDP 的 5%，但是随着老龄化趋势的加剧和公众需求的提高，这一比例势必会上升，成为我国政府部门必须解决的问题。”

同时，刘积仁对医疗领域的各种现象和问题也感触颇深。比如，医疗资源分配严重不均，重大疾病让许多家庭陷入绝境。

要解决上述问题，刘积仁认为必须找到合理的方式，以减少政府和个人的医疗开支，提高有限的医疗资源的利用效率。

经过与国际医学界的深入沟通，刘积仁找到了答案：全球超过 60% 的死亡和残疾由慢性病引起，一些突发疾病也大多由长期的不良生活习惯引起，所以慢性病已经成为不可忽视和亟待解决的社会问题，深入家庭、社区建立慢性病的日常监测和预防机制是解决问题的关键。

正是基于这样的考虑，东软以“熙康”为品牌，推出了移动医疗健康服务。

补齐医疗软资源不足之短板

移动医疗简而言之就是让人们随时随地能够获取医疗服务。移动医疗通过移动设备连接用户和医院，将传统的医疗服务搬上了网络。东软推出的移动医疗服务，就是集 4 种要素为一体的服务。

东软集团高级副总裁卢朝霞，长期以来直接负责东软公司的医疗业务。她向记者详解了东软移动医疗包括的四大要素。

熙康网是一个咨询网站，涉及科学减肥、母婴健康、心理保健、医学百科等；熙康终端包括熙康行表和益体机，熙康行表是一个运动监测产品，可以监测步数、距离、速度、心率、卡路里消耗等，益体机是一款生理指标检测产品，可以对血压、血糖、心电图等生理指标进行检测，一旦发生健康问题系统可以自动报警；熙康健康云平台是支持熙康系统运行的数据中心、会员健康的监控与管理中心，支持第三方认证的软件销售和下载管理；在熙康背后，还有东软与三甲医院合资成立的以大城市为中心的熙康健康管理中心服务网络，为会员进行体检，进行健康状况评估。

在上述四大要素中，熙康网是一个连接和纽带，它会把熙康终端搜集到的数据发送至后台，医生也会通过该网站对会员提出健康指导建议。

如同物联网的任何一个细分领域一样，移动医疗也牵扯到产业链的很多环节，包括医院、设备供应商、软件服务提供商、信息集成商和通信运营商等；与其他细分领域不同的是，在

移动医疗的产业链中，医院仍然是关键环节所在，因此能否拥有强大专业的医疗资源是吸引用户使用的关键，也是决定移动医疗能否成功的关键。

作为一家 IT 公司，东软在医疗资源方面可以说是零积累，为此，从移动医疗推出之日起，东软就特别重视与医院的合作，通过扩大合作来提升平台的吸引力。

卢朝霞介绍，东软搭建了一个全国范围内的医疗联盟远程医疗网，这个网络将大医院与乡镇医院连接，帮助偏远的医疗机构进行会诊，该联盟有 620 多家医院成员，其中不乏北京天坛医院、中日友好医院、解放军 301 医院等大型三甲医院。

对于某些医院，东软展开了更加深入的合作，比如东软在沈阳与盛京医院一起建立了盛京熙康健康管理中心，利用盛京医院的支持，提供覆盖周边社区和农村的医疗健康管理服务网络，建立以大医院为核心，覆盖小医院、社区医院的一个区域医疗卫生资源共享的平台。

云计算和物联网结晶“健康云”

近年来，物联网和云计算作为两大热点领域，获得了业界的广泛关注，一个有趣的现象是，物联网和云计算经常在很多场合同时出现，其原因在于物联网产生的大量数据，需要大量的计算和存储，因此对云计算提出了需求，云计算和物联网在一定程度上体现出了天然契合性。

巧合的是，东软在推出移动移动服务的同时，也推出了“健康云”计划。东软提出的健康云，是通过各种可以测量、采集人体血压、脉搏、体温、热量消耗等数据的终端，将这些数据通过熙康网传到门户背后的云平台，这一平台包括了健康管理服务团队、专家知识库和软件分析系统等，他们会及时地通过“健康云”平台，对个人健康状态进行反馈，并给出科学的干预措施。

在推出“健康云”之前，东软已经在云计算领域有所投入。比如，东软设有云计算研发中心，2010 年通过与 NEC 成立云计算合资公司提升了相关实力。

在医疗领域，东软在搭建起物理的云计算系统之后，通过和医院的合作，实现了医疗过程的云化，并帮助合作的医院实现了云化。比如，东软与中华医学会健康管理分会等机构合作，利用其专家资源建立起了“健康云”，对病情的诊断过程完全可以通过网络来进行；大量实际可见的医疗资源也放在了网上，通过网络实现资源的共享，促进使用效率大幅提高。

值得注意的是，在资源云化的过程中，方便的就医过程势必会促使大量网上就医需求的产生。卢朝霞表示，为应对大规模爆发的需求，东软引入了智能化处理系统。东软利用医疗

机构资源，建立起了知识库和健康模型，后台系统会对用户上传的数据自动进行分析和分类，并向用户推送相应的解决方案，而不是完全依赖于人工调阅和专家指导。

卢朝霞表示，运用知识库能够解决至少 90% 的问题，其余的 10% 可通过个性化的增值服务来提供。在个性服务方面，东软实施会员制：对于高端会员提供一对一、面对面的专家指导，包括线上的和线下；而对于大部分的大众化问题，东软则通过知识库的方式进行指导。

破解传统 IT 企业转型之困

从传统的企业市场转入个人用户市场，刘积仁坦言，这是公司的一次巨大变革，也是公司成立 20 年后要继续发展而迫不得已进行的一次巨大转型。当被问及转向个人市场所面临的巨大挑战时，刘积仁认为是用户需求的把握和用户体验的满足。

“过去在医疗领域，东软的客户都是具有一定 IT 基础知识的专业人士，然而，现在我们面对的是普通用户，有的甚至连计算机都不会使用。”刘积仁表示。

东软一位员工告诉了记者这样一个故事：在最初设计熙康行表时，同事们只想着如何让其功能更先进，而忽略了用户体验，因此虽然熙康行表功能强大，但是使用起来非常复杂，很多人在拿到后都不知道如何操作。

经历了最初的挫折后，东软的设计师意识到，改善用户体验、让人们接受行表是最重要的因素。为此，过去习惯于设计复杂设备的东软设计师们，开始接近和了解用户需求，去除了不必要的功能，并将操作尽量语音化、“傻瓜化”，最终拿出了用户比较满意的产品。“到点了行表会语音提醒吃药，吃完药用户只需语音通知一声就行。”目前的 3.0 版熙康行表可以说已经非常平民化。

产品设计方面，东软可以通过市场调研了解用户需求，然而在服务用户方面，东软可能就需要投入更多的精力。在此方面，东软做出的决策是，传统的企业客户不能丢，在依托企业客户力量的基础上拓展个人客户。

医疗机构展开了紧密合作，通过它们开拓市场；东软的医疗信息化项目，则主要依托各地政府部门来进行，这种方式一是提升了医疗信息化项目的权威性，减少了推广阻力，二是项目多由政府埋单，解决了商业模式问题；在健康企业方面，东软还与航空公司、金融公司合作建立企业的健康小屋，帮助企业员工制定健康计划和职业病管理计划等。

随着移动互联网、互联网、云计算等新兴技术的快速发展，目前 APPs 经济时代已经到来。在这个背景下，东软发现人们希望能够经常接收到健康教育、引导和管理，包括服药、

运动、饮食、休息等方面的提醒，这些功能都可以通过 APPs 来实现。而这些 APPs 应用并非东软一家之力量可以做到，为此，东软选择了开放平台接口，吸引众多开发者共同开发应用。据悉，目前仅在高校，就有 2.8 万名大学生为该平台做应用的开发。

东软熙康智能腕表的生意经

搜狐 IT 丁慎源

对东软集团高级副总裁卢朝霞的专访话题是从她戴的熙康腕表开始的。卢朝霞的另外一个身份是东软熙康健康科技有限公司的董事长兼 CEO，在日前举行的 2013 东软解决方案论坛上，卢朝霞几乎全程佩戴着这款智能腕表。



软件定义硬件的模式

在智能腕表领域，腕表的应用更多集中在健康管理方面，有不少的机构同时引入了大数据挖掘分析，根据用户健康数据，为用户提供相应的健康建议。2011 年就上市的熙康智能腕表自然也使用了类似的模式。而在与同行竞争时，熙康同时采用了另一种不同的理念：软件定义硬件。

据卢朝霞介绍，熙康腕表在之后的推广当中，硬件及外观将保持基本不变，但在这个硬件平台上，根据不同的定位，将衍生出很多不同的应用形式。据称，目前这个腕表已经有关爱型以及应用于慢性病、糖尿病管理以及运动型“健行者”等不同类型的腕表。同时，除了之前内置 SIM 卡的型号以外，熙康也将推出内置蓝牙功能的腕表，主要面向年轻人群。

简化腕表功能

与现在很多公司往自己的智能手表里添加越来越多的功能不同，卢朝霞希望旗下各种熙康腕表的功能越来越简化。

据了解，之前熙康曾经想把自己的腕表对外开放平台，让更多的开发者加入进来，但后来觉得这种腕表还是越简单越好。功能越多，在这种小屏幕上使用起来就越麻烦，普及的门槛就会越高。由于现在的智能手机几乎人手一部，很多的 APP 都可以在上面使用，腕表的功能

能再做得很复杂，反而事与愿违。让最普通的人都能用起来，这样的健康手表才会有更大的市场。

依托权威机构普及健康管理网络

通过智能手表给自己的用户提供健康服务的同时，熙康在普及健康管理网络方面主要选择了跟政府、医疗相关机构以及房地产商等伙伴。卢朝霞称，不管是与政府机构合作还是与房地产商合作，都是做的健康管理和服务，主要涉及到数据的采集、评估、干预及再采集业务。

目前，东软熙康已经在海南建立了覆盖超过 2000 个村的健康管理网络，在成都、佛山、沈阳、无锡、徐州、都江堰等城市也在推广健康管理模式。同时，熙康与盛京医院、同仁医院、中日友好医院、中南医院等也在开展合作，并建立了落地的健康管理中心。

与有官方背景的机构及房地产商的这种合作，使得东软熙康 B2B2C 模式的健康管理网络得到了快速发展。当然，熙康现在也开始直接面对最终用户，旗下的“瘦瘦”APP 应用及“健行者”手表也开始直接面对消费者。据介绍，“瘦瘦”APP 的下载量已经超过 1000 万，激活量超过 600 万，运营情况良好。

东软卢朝霞:企业只有通过创新才能推动自身增长

比特网 李伟

近日,以“创新推动社会可持续发展”为主题的东软解决方案论坛(以下简称论坛)在厦门召开。论坛现场来自相关政府领导、行业专家、客户与合作伙伴等将共聚一堂,探讨了融合时代背景下,信息技术突飞猛进带来的机会和挑战,同时也分享如何通过信息技术的不断创新推动社会的和谐与可持续发展。

2013年中国经济步入持续转型的关键时期,经济增速的放缓,社会问题的突显,使得我们不得不直面可持续发展的压力。下一轮的增长将主要来自哪里?信息技术的飞速发展将我们带入了超级联接的融合时代,软件与信息技术的创新成为推动社会可持续发展不可或缺的重要力量。

东软集团高级副总裁卢朝霞在论坛上指出,当今世界经济正在经历着重大转变,中国也面临着经济结构调整,党的十八大报告已经明确指出,要加快完善社会主义市场经济体制加快转变经济发展方式,学习创新驱动发展创新战略,将科技创新作为提高社会生产力和综合国力的战略支撑,推动社会的可持续性发展。

另一方面,信息技术产业已经进入到一个全新的时代,云计算,物联网成为人们耳熟能详的流程词汇。大数据、社交媒体产业锋芒显露。移动互联网开启人们零距离接触的模式。这些技术已经满足了日益需求,行业信息化技术和社会经济发展过程中起到了更加重要的支撑作用。企业只有通过技术、管理和商业模式的创新才能推动自身的持续增长,推动产业的升级与客户合作伙伴乃至整个社会共同进步。

东软医疗引领智慧健康

健康报 连漪

东软医疗系统有限公司近日透露，经过15年的发展，东软医疗已经可以为中国医疗卫生行业的信息化建设以及个人健康服务提供从硬件到软件、从技术到服务的全面解决方案，未来智慧健康的推行将成为公司发展的又一新举措。

东软医疗最新研制成功的 NeuViz 64 多层螺旋 CT 成为中国第一台拥有自主知识产权的 64 层螺旋 CT，以其快速扫描能力、超低辐射剂量、优异的图像质量、丰富的临床应用获得了国内外专家和客户的一致好评；NeuCare Mammo DR 是东软医疗凭借成熟的数字化 X 线设备研发实力，全面进入乳腺诊断技术领域完全自主研发的全新产品，独特的 Mammo Sight 系统应用平台搭载着乳腺专业的“4S”技术，将带来乳腺摄影检查的全新体验；在常规检查领域推出的 N700 和 N900 是两款彩超新品——N700 精于妇产应用，绿色领先的设计理念，融合专业化的妇产应用技术及成熟的实时三维成像技术，N900 专注于全科应用，定位在中高端市场。它拥有全球领先的单晶体探头技术，高效的工作流程将开启国内全科超声的新时代。

东软集团高级副总裁卢朝霞介绍说，目前东软是国内唯一一家覆盖上下游产业链的全面医疗健康解决方案提供商，提供数字医疗设备、医疗 IT、公共卫生和健康管理产品及服务。今年10月，国务院发布的《关于促进健康服务业发展的若干意见》提出了涵盖疾病预防、健康管理、诊断治疗、养老服务等在内的全程健康服务业的发展战略，这与东软医疗的发展战略不谋而合。企业想要转型和创新，就要从过去的制造业转变成为现代健康服务业，东软医疗会同东软熙康将借着国家政策的东风继续推行和完善智慧健康。

天下公司——东软云医疗

中央人民广播电台 经济之声

主持人 1: 公司无间道, 不说不知道。接下来呢我们来关注的是云医疗离我们还有多远? 这个先给大家介绍一下, 这个所谓的云医疗是怎么一回事? 他是指在云计算、物联网、3G 通信以及多媒体等新技术的基础之上, 结合医疗技术, 实现远程健康监护和远程医疗。就是指在提高医疗水平和效率, 降低医疗开支实现医疗资源共享, 扩大医疗为来满足广大人民群众日益提升的健康需求的一项全新的医疗服务。

主持人 2: 听起来好像就是一个智能医疗的一种。

主持人 1: 对, 一个大类别。

主持人 2: 从大的方面来说呢, 这个我们知道智能医疗呢, 包括了医院的信息化, 还有医疗信息的互联网化, 以及一些药剂医疗设备的物联网化、还有远程健康监控乃至是远程的医疗, 也就是说我们说的这个云医疗, 应该说呢前三类领域, 现在已经发展的是相当的迅猛, 甚至可以说是成熟了。而现在这个云医疗呢还是雷声大、雨点小。

主持人 1: 我问问朝阳之前听说过这么一个概念吗, 就是云医疗。

朝阳 (嘉宾): 这事怎么说呢?

主持人 2: 挺时髦的啊。

朝阳 (嘉宾): 概念挺时髦, 我觉得这个呢并不遥远, 为什么呢? 我不知道那个应不应该算在这个云医疗, 但是我起码它可以放在这个数据共享里面啊, 大数据的一小部分。

主持人 1: 搭上云字都是这样的。

朝阳 (嘉宾): 其实北京你想想, 北京的这个各个医院三甲医院之间的这个 CT 诊断什么的通用, 没多长时间吧? 这实际上就是一种数据共享, 我理解的就是数据共享, 如果将来他利用这个云技术, 他们大家可以实时, 随时随地的去调看这个数据。结合到这个医疗的诊断当中的话, 那我觉得它就是云医疗。

主持人 2: 还有医院的信息化的, 这个应该说是需求驱动的一个主题, 非常的清晰。那么现在的很多大医院基本都是实现信息化的改造, 随着新设备的不断引入呢, 信息化的程度也越来越高了, 不过现在问题也很明显啊。至今向好像都没能够看到哪个城市有通用的一个电子病例。

主持人 1：对。

主持人 2：这是技术问题吗？

主持人 1：不单说是哪个城市通用病例了，我发现基本上就是，各个医院之间他都不是通用的。

主持人 2：重新查一遍。

朝阳（嘉宾）：你想这个我们说医疗和看病啊，最困难的是什么？是排队。我排队呢一个人问半天，从头问起，换了个医院还得从头问起。

主持人 1：对，所有的检查都得重新再做一遍。

朝阳（嘉宾）：如果是外地的患者，换了个医院到北京来看病，更费劲了。你原来看的还不管用，你重新再检一回，无论从财力、物力和时间上都是一个极大的浪费。

主持人 1：首先就觉得这个最基础的这排队，当然，我们所谓的这个云医疗肯定说，你不用排队了，对吧，您再通过互联网网络就可以来实现，不用排队了，但是就是接下来的问题有很多，不是说一个网络接通之后就完全能连通这一切东西，我们刚才说的，这个信息化，医院之间的信息化都没有打通的情况之下，这个云连上了以后，能起到什么样的技术？

朝阳（嘉宾）：技术往往是推动好多制度的变革。

主持人 2：你刚才说排队，我就想到北京确实有一些医院，每天那个外地的患者来排队的相当的多啊，如果说我们刚才说到的那个远程的这种监护，乃至是远程的医疗能够实现的话，可能就能够大大的缓解这个问题，现在你觉得这种远程的问诊啊，离我们有多远呢？

朝阳（嘉宾）：我看到一些报道啊，在哈尔滨啊，因为它依托于哈工大的技术研究，哈尔滨已经开始实行，在街道里、社区里已经开始做这个事情。我们将来的医疗的一个大的趋势是什么？社区化。在社区医院里面解决一些那种慢性病和小病，一些保健类的东西呢，尽可能在社区把它消灭掉。但是即使是慢性病和社区类的这些小病，他也希望能够有名医名家来给他做诊断。因为他有可能从小病发现有大病的一些隐患，这样的话我们设想一下，假如说王大爷，我到社区里来了以后，我说我今天那个糖尿病，我得再拿点药。那么行，这个工作人员把您的卡一刷，刷出来以后您的信息全在里头了，您以前看过什么病，打什么药，你有什么过敏的全在里头了。他一看哎呦你这病到这个时候了，好像数据变化比较大，这个系统发出一个预警了，说你这个指标最近连续几天超标了。您这样吧，我把您的信息啊转发给那谁，那个。

主持人 1：大医院的。

朝阳（嘉宾）：您以前就是那个，对，大医生，他一看库里资源，那个大医生十分钟以后可以给你进行一个视频对话，完了就跟那个，那个视频一下，十分钟简单你们做沟通一下，甚至于你当时一些血液的检测的其他的一些数据，可以同时操作。我相信将来的这个医疗，一个是医生还有一个就是计算机的辅助对一些数据的采集和分析，这么一种情况下的医疗，就是突破时间和空间的限制的一种诊断。

主持人 2：好。

主持人 1：是，这是未来设想这都挺美好的，我们这儿呢还有一个东软集团股份有限公司，他是国内一家 IT 解决方案与服务提供商，从 2011 年开始，这家公司就开始进入所谓的云医疗领域了。试图创建一个开放的管理，这个健康管理和服务的平台，我们来听听这家公司的董事长刘积仁先生他的一番介绍。

刘积仁：那我们看到在今后的互联网的转变，在医疗这个领域，大概有几个刚性的需求。第一个，中国想获取一个高质量的医疗资源十分的困难，对普通人来讲。第二个呢，这些资源的分布差异性极大，你北京的医疗资源跟大连比，大连也就算个三流或者是四流，大连人治病上沈阳，沈阳上北京，所以你北京的好医院，百分之六七十都是外地人，你本地人你也不一定能享受到，是吧。所以大家都挤到那个地方来了那么这种的资源有限，而分布呢又不平衡。这个会导致在，我们叫可信赖的医疗服务的一个巨大需求，就不能像普通互联网，但是现在有病说，哎呀我痛风了，痛风什么意思？我拿百度搜一下，那里面那么多的档案，看了 A 看了 B，看完了之后不知道咋办？那么就一定会导致互联网有一种应用会和背后的，真正的看得见的医生之间的合作。

主持人 1：这所谓设想当中，就是云医疗的理想概念，就跟刚才朝阳说的这种，我们未来科技都能够达到的情况之下，是怎么样一个模式呢？说第一可以有这种穿戴式、体征感知设备。就像那个，现在的手环似的。

朝阳（嘉宾）：跑步

主持人 1：对，你的心跳、血压一些体征的东西，直接通过这个设备就传输到整个这个网络当中去了。第二医疗服务提供商，能够提供这种自动远程健康检测疾病预警以及远程问诊。

朝阳（嘉宾）：这个挺厉害的，那个因为什么呢？如果你真是数据啊，个人数据，云医疗资源能够联合的话，你看我们想，可以设想能够治未病。就是未来的病，我每天我这个，每天我都看电视，简单的设备一接上，或者我一穿戴设备它自动采集到一个储存库，你定时发给你的。

主持人 1：比如说血糖高了，这两天高了就能反应出来。

朝阳（嘉宾）：对，它反应出来你的整个的机体的变化，我们将来就可设想，我们有一个自己的健康档案，这个健康档案经过一些合理的指标设定的话，它会发出预警，它会从治病到治未病，到你的健康调理它会真的形成一个数字化的个人生命系统的管理系统，这个我觉得不遥远。但是呢云医疗这个概念呢，我觉得将来为什么说？我们现在觉得计算机不是挺发达的吗，联网也没问题，为什么似乎大家用的很少呢？我觉得主要是跟信息安全有关。因为它这里面，如果你越来越依赖互联网了，你这里面出现的任何一个，互联网网络上的冲击和变化，或者说整个这个网系统毁了或者其他原因。

主持人 2：都没了。

朝阳（嘉宾）：这就会是一个巨大的问题，它没了还不怕，怕它错了！

主持人 1：对，发生一个小错误。

朝阳（嘉宾）：对所以你越依赖于它的时候你会发现，可能大家走的步伐就会特别特别的谨慎，这不是一家两家医院能够推动的，你顶多我算是一个计算机管理，计算机就是辅助管理我的这个医疗的，但真正的云医疗，应用云技术越来越移动于它，慢慢的辐射面越来越大的时候，这个步子走的一定不是特别的快，包括现在像美国啊像其他一些国家，在这个方面并没有说像我们想象的落下我们多少年，而是是什么，甚至于我们有些还超前于他，主要的原因就是慎重。

主持人 1：接着来说这云医疗的第三步，说社区医院。刚才朝阳也说到，根据一系列的这种提供的数据进行问诊或者开处方药，最后还有去社区药房开药，这一步估计云还不能完全解决问题，你开药还得自己去取，是吧。

朝阳（嘉宾）：社区医院的话它好办，你像送个物流快递给你。

主持人 1：这个还是能，就是简单能这种通过药物能够抑制的情况，如果再严重的情况你还得到医院去进行治疗，器械啊以及这个大型的这种服务的设备的情况之下，还要到医院去。

朝阳（嘉宾）：他主要的这个治疗有一个原因，就是不是说开了药你吃了就好的，大量的呢是需要医生在你旁边检测和随时处理，你说我躺在家里给你治，那是治慢性病或者是给你开点，真是说开点药。有好多的这个，不可替代的就是必须在这个病房，在这个现场，有医疗设备在你旁边，我随时观察你的体征，这个不是云来代替的。

主持人 1：我们来听听东软集团董事长刘积仁先生，对于各种设想以及他的一个预测。

刘积仁：大家看到现在叫穿戴式计算机，这个现在正在蓬勃的发展，我们也做手表，像好多家都在做手表，现在我们做的睡眠的监控，你手上带的小环，旁边有个东西，那么监控你的睡眠的质量，你比如说你把棚顶上放个传感器，你在这儿躺着来检测你的心率，看看你的整个的这个状况，你每天活动的指数，疾病的来源的一个很重要的问题是无知，大家不知道。就是整个没有控制，而今天我们看到互联网能干到什么？就是信息的快速传播，教育一个很好的手段，达到你的身边，跟你能够直接的交互。另外一个呢就是大量的传感器，可以动态的实时的看到你的信息。所以我们看到一个医疗服务的一个新时代的到来。

事实上现在我们一个医生挺浪费的，你比如我是个知名的教授，我在哪个医科大学，完了墙上挂着我的照片你们就来排队，挂我的号。我可以付两百块钱，你就能看我，你感冒你可以看我，而那个人有病的，他看不上。我自己的判断一个好医生的 80%的时间，可能都不应该是他看的那个病人给占了，但他没办法，对吧，特别门诊。当然这种远程的不能够解决许多重大的疾病的问题，他更多是慢病，很多的程度上是顾问、咨询、指导和呵护，还有提醒用药，每一天的检查，我观察你的数据，就是这些事天天到医院，这真是受不了。对吧，那我排不上号，但是没有这个又有危险，我们还把这个东西连到了孩子的身上，你看今天我爸爸妈妈怎么没有上个月那么活动，没怎么动弹，他自己打电话，是吧，或者他来关照。这引入多方的参与的，这就是网络的社区。我们叫 Fmailly Care，家庭成员的互相的关照，形成一个新的一种模式。

主持人 2：刚刚这位嘉宾说了，云医疗服务的对象主要还是慢性病，大病疾病还是得去医院。

主持人 1：他是设想了一个刚才我们说的就是软件公司的，他构想了一个，所谓的这种整体的系统，但是实际上说起来我们发现里面有很多的现实环境当中，目前为止看起来，距离还比较远。

朝阳（嘉宾）：现在我觉得第一步就是什么呢，就是提高效率，计算机和信息技术的应用。

主持人 1：基础普及的这个程度还不够。

朝阳（嘉宾）：医疗信息化，它有效的提高你的效率，把你的这个空间、时间全都给转移。你看我就感觉到，最近北京的几家医院在这方面做的比前四五年的变化就很大。你上面一交钱，大夫一诊断看你王朝阳的名字，数据一刷马上看到你之前拿过哪些药？效果怎么样？全出来，换了大夫一样看，它实际上是一个计算机信息化技术的使用。

主持人 1：也就是刚刚，刚刚才把这个信息化的这个步骤一点一点的贯彻到独立的医院当中去，他们相互之间，医院之间的联络还没有完全产生。

朝阳（嘉宾）：真正的跨越一个庞大的地域，实时的，我说来说去就去，实时沟通是吧，这个才是云医疗。

主持人 2：有个习惯的问题，因为大家可能觉得这种面对面的和医生沟通吗，才有一个安全感啊，如果说是通过这种视频会议给我指导的话，是不是还是有些虚幻？

朝阳（嘉宾）：这只是其中一部分，它主要是数据采集。我们其实体征望闻问切，也无非就是这样吧。

主持人 1：一些身体指标。

朝阳（嘉宾）：诊断可以远程，但是治疗往往是要在这个特定的场所。

主持人 1：最关键刚才说的，这个慢性病啊，可能这种方式可能更适合一些，要是真是急症啊，或者重大疾病的话，可能这个所谓使用还欠缺一些。平常的这种维护我倒觉得，一般的说家庭之间的这种保护，健康保障，这个还不错。

朝阳（嘉宾）：其实这个不说吗，扁鹊不说了吗，他看病动手术开刀子这个接骨头，这都是，在医疗水平里面算低的，他大哥呢是治疗未病，这个一看，看你一眼就发现你将来要得什么病，这个才是高手。

主持人 1：你刚才说的未来之症，未来之病。

朝阳（嘉宾）：对对对。

主持人 1：这个要通过一个系统化的数据的积累之后作出一个科学的判断。

朝阳（嘉宾）：对，调理啊或者说是锻炼啊或者给你一些，其他的一些这个生活建议，这个我觉得将来市场也很大。

本土医械如何占领全球市场

医药经济报 杨俊坚

在占领国内市场的同时，进军海外占领全球市场，这是所有致力于国际化的本土企业共同的“中国梦”，针对本土医械企业发展的关键问题，我们来看东软医疗总裁江根苗的回答。

中国医疗器械市场已被全球看好，面对跨国公司从上至下的轰炸式市场攻略，本土医械企业中能够应战并竞相攻城夺寨的企业却不多见，而东软医疗是其中之一。如何立足本土市场向国际扩张？产品开发如何思考？企业成功的关键是什么？能够成为领头羊，自有其成功之处，东软医疗今天的思考，也是很多本土企业明天的困扰。面对关键问题，东软医疗如何回答，并给予本土企业建议？

“几年之后，中国必定有一批本土企业成为国际型的顶级企业，不仅占据中国市场，而且在全球市场也大有作为。我理解这应该是‘中国梦’的一个组成部分，东软医疗是其中的追梦者之一，更是这个梦的践行者之一。”日前，东软医疗总裁江根苗接受了记者专访。

对话江根苗

《医药经济报》：东软医疗发展到今天，在国内企业中已经是领头羊，核心能力是什么？

江根苗：主要有三点：一是持续的产品技术创新与研发能力，东软医疗 15 年来在人才、资金、技术等方面都做到持续投入，并不断强化投入的有效性；二是市场营销领域，持续建设面向国际化、规模化的市场规划策划和营销网络能力；三是内部的精益化运营能力、组织级和系统级战略决策与执行能力，敬业、高效的员工队伍建设是能力建设的根本。其中，前两者决定企业的发展战略和核心资源，后者则体现在企业的竞争能力中。

中国不乏拥有卓越能力的企业，最终表现却差强人意，其中 80%的企业之所以失败，不是战略本身的错误，而是执行的问题。现代企业运营中，组织的执行能力是实现战略成功的关键要素之一。东软医疗要从现在 10 多亿的规模迈向百亿规模，当然也离不开持续建设系统、多维度、全链条、综合的组织核心能力。

《医药经济报》：研发和市场怎么来结合？

江根苗：传统意义上的科研是研究原理和方法，但是做医械产品研发不仅需要研究原理和方法，还需要研究市场和竞争对手的动态、目标市场定位和目标客户真正的需求，更需要研究如何保障产品持续高可靠、高效率、高质量、低成本的生产以及高效低成本的服务。

东软医疗就是通过持续不断地坚持自主知识产权，以自主创新为本，通过自主技术、自主品牌，进行快速的新产品研发，面向全球实现规模化销售，迅速占据市场，从而实现自主创新产品产业化的目的。此前，东软医疗在医博会上同步推出 CT、数字 X 线机、彩超、临床检验等几大系列的多款 2013 春季新品，是东软医疗继去年推出中国首台自主研发的 NeuViz64 多层螺旋 CT，并成功抢滩国内中高端医疗器械市场后新一轮的新品发布活动，再一次体现作为中国领先的医疗设备产品与服务供应商——东软医疗所具有的创新和研发能力。

《医药经济报》：能否详细解释“临床实用型”的产品？

江根苗：东软医疗的定位是成为全球领先、中国市场份额最大的医疗设备产品与服务供应商。同时，作为中国领先的 IT 解决方案与服务供应商东软集团的全资子公司，它不仅仅只是一个提供大型医疗设备仪器的公司，还拥有强大的软件基因。

东软医疗从事的大型数字化医疗设备，是集计算机软件、硬件、机械、电子及核声光电等多领域先进技术于一体的机电一体化的复杂系统。作为复杂的医疗设备系统，IT 技术，特别是软件技术的融入与整合非常重要，其在自动辅助诊断、组织分割、图像处理与数据处理等方面丰富而深厚的技术积累，给设备注入更多、实用的临床应用功能价值。东软医疗一直也在致力于成为中国乃至全球临床实用性大型医疗设备的领导者。

未来，东软医疗会持续不断地进行产品研发与技术创新，从产品的定位、定义、研发，到产品的生产、销售、服务，全过程满足目标客户的临床实用性的大型医疗设备的需求，并通过卓越的组织能力建设与高效的精益化运营，来支撑公司持续高速健康成长的战略。

《医药经济报》：请您结合东软医疗的发展，谈谈本土企业国际化的思路？

江根苗：在占领中国市场的同时，进军海外占领全球市场，这是所有致力于国际化的本土企业共同的梦想。

东软医疗从 1998 年研发推出第一台国产 CT 之后，就每年在全球各大展会中频频亮相，始终不懈的追求国际市场机会，用了 8 年的时间展示中国制造，直到 2006 年开始逐渐得到市场的反馈，初见成效。目前，东软医疗海外装机累计 1000 多台大型设备。东软医疗看到了巨大的海外国际市场空间，但在海外市场的发展，相对跨国公司还很小，还需要继续且加倍地努力。所以，我建议，本土企业的领航者应不断深入地了解全球主要市场特点及其对产品、服务的需求特点，并且，不断构建相关的资源来满足全球各主要目标市场的目标客户的需求。

东软医疗：以创新铸就中国梦

——东软医疗总裁江根苗谈国产医疗器械发展之路

新华网 刘爱民

从1998年-2013年的15年间,东软医疗从东软集团的一个事业部迅速成长为今日业务遍及全球的新兴跨国企业,成为本土医疗器械企业做大做强、走向世界的范例。在今年的CMEF秋季医博会上,东软医疗携CT、MR、XR、彩超、临床检验、放射治疗等几大系列的全线旗舰产品亮相,其“国内首台”64层CT设备仍是展会一大亮点,是东软医疗迈入世界高端医疗设备领域的标志,因而备受业界瞩目。

为此,我们荣幸邀请到了东软医疗总裁江根苗先生,畅谈东软医疗15年。

主持人:江老师,目前东软医疗作为国内知名的民族品牌,值此成立15周年之际,能不能把东软医疗从无到有,从小变大,由弱变强的发展历程做一个简单的回顾?

江根苗:东软集团目前是中国国内第一家上市的软件企业,是中国最大的IT解决方案与服务供应商。东软以软件技术为核心,提供行业解决方案、产品工程解决方案及相关软件产品、平台及服务。东软医疗作为东软集团的全资子公司,是集团最重要的业务板块之一,发展到现在已经整15年。

当初,东软就非常看好医疗器械行业的发展前景。中国拥有十几亿人口,随着改革开放,人民生活水平的不断提高,未来医疗设备的需求旺盛,市场的空间很大,充满机遇。同时因为技术门槛高,国内鲜有企业涉足大型医疗设备领域。当时中国大型的医疗设备全部依赖进口,有些设备进入国内之后,因为服务维修费用昂贵,医院大都承担不起。

在此背景下,东软酝酿进军医疗器械行业。当时正值计算机进入PC时代,伴随着IT技术的飞速发展,机电一体化技术和电子技术也快速发展,东软紧紧依靠自身在软件方面强大的实力和技术优势,利用自主软件技术,以软带硬快速实现产品的开发。在我们自主研发中国首台CT成功之后,东软紧接着不断的开发新产品,使其规模化、产业化,CT、MR、XR还有超声产品都在早期市场中获得良好的表现。

东软产品是1998年正式上市,第一款CT产品上市之后,第一年就卖了50多台。这就意味着东软替代了50多台进口的设备。同时东软设备的高性价比,把市场平均的进口采购价迅速降了下来,取得了巨大的社会效应。

那个时候，东软提出的理念和口号是：提供让客户“买得起、用得起、用得好”的大型医疗设备。如何实现呢？首先，是让客户买得起。我们知道，过去的处理器都是由很大的硬件构成，东软是第一家利用 PC 作为大型医疗设备的图像处理器主机的厂商，东软采用此项技术，结合现代电子技术、集成技术、IT 技术，再加上东软的软件背景，大幅度缩短了产品开发周期，同时大幅度降低产品的制造、材料成本，而且提供了高性价比的设备处理能力；其次是用得起，之前的进口产品的售后和服务费用十分高昂。东软率先提出对医疗设备软件进行免费升级；最后，有了高性价比的设备，不用担心昂贵的维护成本，用户自然就会用得好。

通过几年的快速发展，东软医疗已经不满足国内市场的成功，而是把目光瞄准国际市场。自 99 年以来，东软不断到国际展会参展，持续的关注国际市场的发展成果。为了进一步实现快速的往外发展，把产业做大做强，我们不断进行自主创新，不仅通过自身来研究开发产品，还通过开放式创新的思路与外部企业强强联合，与众多的国内外科科研机构和企业进行合作。其中 2004 年跟飞利浦达成战略合作协议，成立了合资公司。这是我们在创新方面从自主创新走向开放式创新的重要举措。与飞利浦合资的近 10 年中，合作的相当成功，在这个过程中积累了大量的知识产权和产品资源。面向未来，我们将充分发挥各自的优势，充分整合资源，把资源充分释放出来，利用双方渠道各自独立发展自己的产品。按照各自发展战略，分别在国内市场、国际市场进行开拓。这就是我们经常提到的借船出海战略。

主持人：东软最近推出 64 层 CT 进入国际主流市场，请问东软在研发 CT 的道路上有哪些经验？

江根苗：第一点基于我们对市场需求的判断，深刻理解客户和市场需求，也就是产品定位准确。东软医疗产品定位牢牢锁住主流市场的客户需求，从东软医疗发展一开始到现在始终坚持这个原则。

第二点是持续不断的技术创新和产品创新，而且不断的加快在技术创新、产品创新和技术人员等各方面的投入。在这个过程中不断培养发展技术人才队伍，丰富自己的技术资源。

第三点是在产品的服务和研发方面。东软医疗以市场占有率为核心，以客户的满意度和提供高性价比的服务为客户创造更大的价值作为出发点和理念来引导市场。也就是说，要给客户选择的空间，选择能给客户带来更大价值、更多实惠的产品和服务。这种价值和实惠不仅表现为设备初期采购成本，而且还表现在产品全生命周期维护成本和维护的满意度方面。

比如说在非典时期我们的员工始终坚守在医院最前线维护设备，再比如说节假日期间我们设立医疗技术服务中心。别人做不到的我们要做到，别人能做到的我们要做的更好。

就最新推出的旗舰新品 NeuViz64 多层螺旋 CT 来说，这是国内第一台自主研发的 64 层 CT 产品，是东软医疗坚持自主创新，不断开拓市场的又一个举措。去年上半年发布之后，市场反响很好，到去年 12 月底实现签单 50 多台。东软选择发布的时机正好是国际市场上 64 层成为主流机型，我们这个时期恰恰满足了市场对这个产品的需求。东软在选择产品定位上，以主流市场的主流机型作为首选的目标，始终保持研发方向与国际主流相一致。

目前客户从临床应用、快捷性等各个方面都对医疗设备的性能提出新的、更高的要求，所以医疗设备更新的速度很快。客户会根据临床实践的需求，综合考虑配置什么样的设备。东软的强大技术优势中包含有多项独到的技术，所以东软开发产品的能力强，产品的市场竞争力也强，能够使产品在投放市场较短时间内获得客户的认可。

主持人：东软在发展的 15 年里，抓住了什么样的发展机遇？

江根苗：近 20 年来中国本土的医疗器械市场发展十分迅速，东软在 15 年前正好赶上这个机会，并适时推出大型医疗设备，市场给了东软一个发展机遇。

近期国家在医疗领域加大投入，鼓励民间资本进入医疗行业，加快医疗行业的发展，使全民医疗更有保障。科技部也要求在十二五期间能够打造一批产值 50 亿元以上规模的医疗器械企业。特别鼓励企业自主创新，能够源源不断地向市场输出自主知识产权的产品和技术，来满足市场需求。

大型医疗设备属于高科技的行业，是衡量一个国家科技水平，科研实力的标志，所以各级政府特别重视，并把它作为发展国计民生的重要举措。最近也有很多报道，要支持民族产业的发展，支持树立民族品牌。我们认为这都是一个好的积极的反应。作为人口大国，我国医疗器械行业应该打造一批有影响力的知名品牌，使企业能够迅速成长起来：一方面能够为我们的医院、科研机构提供高品质的医疗设备；另一方面，也能进一步向海外的国家和地区，包括发达国家和地区来输出高品质医疗器械的产品。这应该来说是民族企业发展的需要，也是未来发展的必然趋势。

主持人：从东软医疗的角度，和一些知名国际品牌对比，我们在哪些方面还有差距？

江根苗：中国人头脑非常聪明，在产品开发、软件开发、在技术创新能力上毫不逊色。创新没有国界，技术等各方面因素通过交流可以共享，所以我们在产品创新能力和技术创新能力方面跟国际水平一致。

如果从差距上来讲，应该说 GE、飞利浦、西门子是全球化的公司，拥有全球化的市场资源配置，向全球市场拓展，利用全球化的平台整体部署全球化的资金、资源。东软也在积极地不断地构建全球市场，在全球化的路程上，我们和跨国公司的发展是一致的。

目前中国的医疗行业与跨国公司在技术上没有特别大的差距，也给我们国内民族品牌做大做强提供了一个非常好的机会。过去某个企业掌握某项技术叫“一招鲜，吃遍天”。现在是信息时代，技术发展越来越快，一百年积累多少不重要，比的是最近几年的速度，不是拼原来有什么，而是看今天有什么。过去一个产品周期，是十年、二十年，现在缩短至几年。所以可能带来一些机会，在这个过程中作为后来者一定要跑的更快，反应更加灵活，要对市场的变化有快速适应和应变的能力应变。

东软应该说在恰当的时间进入了大型的医疗器械行业，并且相对早一点。并且东软拥有强大的软件核心技术和开发能力，这是我们坚实的基础积累。大型医疗设备很像一台浓缩的计算机，有传感器、有数据处理、有显示屏幕……在早期开发 CT 的时候，都在硬件上下功夫。我们认为未来会更加注重软件开发，软件集成是未来 CT 的重要组成部分，这恰恰是东软的巨大优势。现在大型医疗设备的开发，部件和元器件通常由第三方公用的技术平台来提供，只要充分调动现在社会的资源，利用元器件的资源，IT 技术或相关的甚至包括有些软件的部件资源，把他们有效整合起来，结合自身的优势，企业就能够快速的向市场提交消费者需求的产品，用这样的方式来实现企业超常规跨越式的发展。模式发生了变化，也带来相应的机会，这也是大型医疗设备和数字化医疗设备厂商越来越多的原因。

同时市场拓展上，正好又赶上中国市场发展更加持续、稳定、快速，企业就相对容易脱颖而出。下一步国家鼓励民营资本投入到医疗行业，无疑会带动民营医疗机构雨后春笋般的发展，这又对器械行业发展又是一个很大的促进作用。

主持人：面对越来越多的强劲对手，东软如何制定未来发展的五年规划？

江根苗：我们未来规划的战略，首先是坚持“持续高速健康成长”。那么健康成长怎么来实现呢？

第一要进一步构建市场的领导能力。在国内要不断的打造品牌战略，加速对区域市场的深入覆盖，对目标市场客户的需求要有一个深刻而准确的把握，快速及时向目标市场输出与之适应的产品和技术来满足市场需求。这一点对于东软持续发展特别重要。

第二要有强大的渠道和营销网络。对于主流产品和主流市场，实现全覆盖的营销网络。这个网络在国内已经构建完成，接下来要走出去，针对全球范围内的重点国家和重点地区，设立东软的战略组织和机构。

第三是未来发展要有清晰的发展路线图。这个路线图就是产品的规划，我们要坚持不断地进行产品技术创新和技术积累，构建源源不断的新产品开发体系，然后快速开发新产品，而且对现在正在销售的产品要持续的提升其竞争能力。

第四是在组织内部产品输出和销售的时候，不断的打造东软服务的金字招牌。一般表现为我们服务客户的价值，能够向目标市场、向我们的客户输出比竞争对手更高的服务价值。比如刚刚提到在中国发生 SARS 期间有些公司就消失了，东软的服务体系仍然在正常运转。除此之外，在服务上更要高效，构建以客户满意度为宗旨的高效率的服务体系，给客户创造更大价值。

第五是东软这么多年始终坚持的打造一流的产品品质，坚持打造能够满足全球市场或者说高端市场的产品品质要求。一流品质应该在企业内部全范围开展，我曾跟员工讲，工作进度可以商量，业绩指标也可以商量，但是品质问题绝对没商量。这是一个很重大的责任。

第六是不断提高组织运营效率。其中最核心的一点就是人才队伍培养，因为一切事情都是人做的。东软的文化比较简单，培养员工的职业化、专业化，提倡高效、敬业的精神，加强企业内部文化建设，使员工有强烈的使命感和创业的精神。公司给员工提供一个很好的平台，鼓励大家在这个平台上展现自己的价值和才能，为公司创造价值同时也实现自身价值。东软的基本理念就是追求个人、社会和公司的共同发展。

医疗信息化市场迎来大发展

——访东软集团副总裁、医疗 IT 事业部总经理姚勇

《ICT 新视界》 李智鹏

行业信息化市场前景广阔，医疗是其中非常重要和活跃的一个领域。最近几年，随着我国医疗改革的推进、城市化进程加速、各种相关标准以及国家政策的出台，医疗信息化正迎来高速发展。在医疗信息化领域，东软有着非常丰富的经验、雄厚实力和大量成功案例，是华为重要的战略合作伙伴。

日前，本刊记者采访了东软集团副总裁、医疗 IT 事业部总经理姚勇，他指出：当前中国的医疗信息化市场正处于蓬勃发展的春天，风光无限，前景无限，包括视频、存储、网络、数据中心以及大数据等解决方案都面临巨大商机。凭借东软在医疗行业的深厚积累，以及华为丰富、优秀的产品组合和强大的技术研发能力，双方的合作必将在医疗信息化领域创造更大价值。

未来 3~5 年迎来大发展

ICT 新视界：国内医疗信息化正处于蓬勃发展的时期，作为一名深入了解医疗行业的信息化专家，请您谈谈对当下医疗信息化市场发展的整体看法？

姚勇：从整体的发展趋势来看，中国的医疗信息化市场正处于发展的“春天”。一方面，随着我国城市化进程不断加快，大量的人口涌入城市，在整个医疗系统里，无论是医院还是国家的公共卫生管理机构，都面临着病患人群越来越多、就医环境日益拥挤、医疗资源越来越紧张、各种纷扰不断增多的难题。在这样的前提下，医疗信息化就有了用武之地，ICT 技术的应用范围不断拓展，发展步伐不断加快，近几年来该市场每年都以约 20%~30%的年复合增长率增长。另一方面，通过利用信息化手段，可以帮助医疗机构提升医疗效率和医疗资源的利用率，比如可以开展远程医疗服务等，从原来的粗放式管理转变为精细化管理，比如对药品和试剂进行溯源式管理等。

总的来说，在我国医疗改革进程中，医疗质量、医疗服务效率以及可及性等方面，ICT 技术都将给整个医疗行业带来很大变化。未来 3~5 年，中国的医疗信息化市场还将迎来非常大的发展机会。

此外，从标准化的角度看，医疗信息化也日渐成熟。过去几年国内各项标准相继出台，比如电子病历的标准、诊疗的标准、健康档案的标准等，尽管有些标准还不尽完善，但毕竟实现了从无到有，是整个行业走向成熟的标志。

从国家的相关政策来看也是如此。近几年我国发布的有关医改的政策都会涉及到信息化的内容，比如三甲医院的评审中有关医疗信息化的内容就占到了很大比重。最为重要的是，医疗信息化的建设不仅是基础设施的建设，还有很多与应用和业务相关的内容。

技术促进医疗信息化变革

ICT 新视界：医疗信息化大发展会对 ICT 行业带来哪些需求？

姚勇：一般来说业务的发展会推动技术的变革，技术的变革反过来也会促进业务更好地发展。在医疗信息化领域，我认为有几个变化趋势值得关注：

首先是无线技术。医院内部的无线网（Wi-Fi）建设，加上原有的固网，以及新兴的移动网络，这三网的融合和统一是一个非常大的趋势。未来 3~5 年，大概会有 2 万家医院实现这个融合。

其次是移动技术应用到医疗领域，也就是移动医疗，会在未来的 3~5 年里大行其道，成为改善老百姓获取医疗服务的便利性和可及性的重要手段。比如通过手机进行挂号、获取检查结果、看病过程中的相关提醒等。可以通过构建一些应用生态系统，实现真正的以病人为中心、以患者为中心。

再一个，我认为也会非常重要，就是国家重点推动的远程医疗。当前国家在建造一些以大型医院、地区为中心的医疗生态系统，这些生态系统让大医院和很偏远的小医院之间通过 ICT 技术互联，把信息、影像、检查检验的结果提供给远端的医生和患者，通过这些信息进行远程诊断。

另外大数据也是未来医疗信息化中非常重要的一项技术。大数据在各个行业都是热门词汇，而医疗领域的大数据也将变得越来越有价值。例如，将病历或者健康档案进行汇总、分析，无论是对个人、医生、医院、制药厂，还是对于国家相关政策的制定和决策、对公共卫生的建设等，都能产生价值。

ICT 新视界：医疗行业在利用无线、移动和大数据这些技术或解决方案实现医疗信息化时，会有哪些独特需求？

姚勇: 在实现医疗信息化的过程中,安全的重要性是毋庸置疑的,无论是实现无线医疗、移动医疗还是大数据分析都是如此。比如在医院的内网和外网间,病人的手机从外网进入内网、医生护士的 3G 手机如何进入本地网等,就需要在安全上得到明确保障。病人的个人数据也涉及到隐私保护等问题。

因此,在实现的过程中保障网络的安全,以及相关规则的设定都十分重要,这也是整个医疗信息化进程中面临的挑战之一。关于安全性的问题,国家最近也刚刚出台了一个名为等级保护的标准。除此以外,便捷性和准确性也值得关注。

ICT 新视界: 在医疗信息化领域,未来对哪些产品和解决方案的需求会特别大?

姚勇: 从目前的发展趋势来看,首先是视频产品潜力巨大。远程医疗的快速发展将推动视频产品在医疗行业的快速普及。其次是存储产品。未来几年内,医疗存储市场将变得非常庞大。随着大型医院引进的设备越来越高档,成像所需的存储资源越来越大;另外病历的电子化、健康档案的电子化也需要巨大的存储资源。最后是我们之前说的医院的无线网络、固定网络和移动网络的三网合一,也会带来对网络产品的巨大需求,潜藏着巨大的商机。

除此之外,与数据中心相关的产品和解决方案市场也将获得快速增长。比如在一些地方正在建设的政府数据中心,这些数据中心会把不同医院之间的信息进行互联和互换。在这些数据中心之下,各个医院还有自己的数据中心,并从事 BI(商业智能)等相关应用。当然,还有一点不容忽视,那就是与个人移动终端密切相关的、我们此前所说的将个人电子消费品整合到医疗信息化中的应用。

总的来说,医疗信息化行业面临着新的业务发展契机和商机,未来的创新潜力巨大,医疗行业的信息化正处于高速发展的春天。

优势互补、共同成长

ICT 新视界: 当前东软和华为的合作日渐紧密,您如何看待二者间的合作?会为这个市场带来什么样的价值?对于华为进入医疗信息化领域您有什么看法?

姚勇: 华为进入医疗信息化领域对于整个行业的发展无疑是一件好事,因为行业内如果有一些优秀的领跑者,对于整个行业的发展都能起到促进作用。作为东软来说,我们也很高兴有这样一个机会与华为结成战略合作伙伴关系。

东软与华为的合作有很多地方形成了优势互补。华为拥有全球领先的 ICT 产品和技术,在金融、政府、能源、教育以及医疗领域,此前可能接触比较多的是信息主管;而东软是目

前全国最大的应用解决方案供应商，以软件应用为主，接触的则是各行业的业务主管。信息主管和业务主管关心的内容并不相同，后者更关心的是业务的变化和流程的改进。

而在上述这些领域，东软已经有了多年的客户积累，尤其是在医疗领域，东软大约有 5000 多家医院客户，分布在全国各地，在全国 830 多家三甲医院中，有 300 多家是东软的客户，市场占有率超过 30%。东软对客户的需求十分了解，并且洞悉这一领域未来的发展趋势，可以帮助华为快速进入到这些领域。

东软和华为在苏州建立了一个联合实验室，已经启动运营。在这个实验室里，我们将为华为的全球客户展示部署在华为硬件产品上的东软医疗应用如何高效运行。与此同时，东软和华为也会持续探讨，如何将双方的产品更好地结合在一起，为医疗行业的客户提供创新解决方案。东软对行业的认识和行业应用软件，与华为的领先 ICT 产品和全球化经验结合在一起，将会为整个行业创造更多的价值，双方的合作将更加紧密，优势互补。

ICT 新视界：对于东软而言，与华为的合作有何独特之处？

姚勇：作为应用解决方案供应商，东软的产品以应用软件为主。但客户需要的不仅仅是软件，而是“可以运行的软件”，这个可运行的软件就需要包括硬件、存储、网络在内的生态系统的支持。在过去的多年里，我们有众多合作伙伴，这些合作伙伴在某些专业领域做得很好，有自己的独特之处。在这种合作关系中，信赖是首要基础，其次是合作的长期性。可以说，东软在与合作伙伴共同成长的过程中积累了丰富经验，我们认为一个好的生态系统不仅需要大家的贡献，也能让大家都获得收益。

以前我们与某些合作伙伴一起向客户推荐方案时，常常会说这家厂商是美国做得最好的，或者是日本市场做得最好的厂商，他们的解决方案在中国一定可以适用，但我们发现并不一定可行。因为往往一个解决方案的背后反映的是整个生态系统，中国的生态系统要比欧美等市场复杂许多，尤其是在业务的管理流程方面，更具中国特色。东软和华为结合，将使我们的创新解决方案不仅能为客户带来民族自豪感，又能体现出全球范围的领先性。

此外，本土化的服务也将具有更多优势。在一份有关医疗行业的报告中，我们看到客户最关心的是服务，其次才是产品。对于医院来说，服务至为关键，设想一下医院的系统如果宕机半个小时，后果难以想象。对于医院来说，整个运行系统需要 24 小时稳定运行。

华为和东软有一个特别相通的地方，就是“特别较真”，无论是做项目的过程还是企业自身的发展过程中这种精神一直存在。另外，双方都是本土的、在各自领域里最大的公司。

因此，我们更看重的是未来的发展，双方一起创造创新型解决方案，这是我们共同的追求。正是因为我们在本质上有这个共同的基因，因此合作的落地会变得更加容易。

最近几年华为进行了大的战略调整，其中企业业务与东软专注的领域十分吻合，双方共同的推动促成了战略合作关系的建立。在合作的过程中，我们期待东软在国际化进程中，可以学到华为的经验，同时在国内的业务双方得到很好的互补。东软和华为的合作将是一个互相帮助、共同成长的过程。

东软医疗 IT 稳增长 大战略看好未来

IT168 申安安

“回顾 2013 年的经营情况，增长是肯定的，但是压力也是巨大的，从目前的趋势看增长将会持续，但是增长幅度可能趋于平稳。”东软医疗 IT 事业部副总经理梁松与笔者交流时如此说道。

一体化是方向 但市场需培养

在交流中梁松告诉笔者，东软在过去一年中，一直在总结和梳理。经过过去一年的业务梳理，东软医疗 IT 更加理清了自己的业务方向，简单来说将医院信息化分为两个方面开展，其一是以解决方案为中心，其二是围绕产品开展。前者是数字化医院解决方案，后者更偏向于一些临床医疗的应用产品，如 PACS、检验、手术麻醉等方面。

有业界人提出，医院信息化到了一个加速一体化的时代，很多传统的系统面临更新换代的问题。而梁松认为医疗信息化尤其是医院领域并不是如此夸张。梁松表示，很多医院的信息系统并不愿意轻易更换，或许原因很多，但是这就是客户需求，也可以说医院的信息化建设不是以技术为先导而是适用和应用为先导。

技术不是医疗信息化导向 应用才是王道

过去大家乐于去讨论技术的架构，但是今天的情况并非如此。一些医院对信息系统的需求越来越成熟，IT 系统的应用场景越来越明朗，很多信息系统之间的边界越来越模糊，如果说一体化是方向，那么系统的实用性才是医院决定信息化发展的根本。

比如大数据的分析帮助医生判断病历其核心理念是将临床医师个人的临床实践和经验与客观的科学研究证据结合起来，并依赖大量的知识库和知识模型。梁松认为，这个要求看似容易，并且和当前的电子病历等系统结合并抽取数据，但事实上并非易事。当前医院的电子病历系统中的数据并不是非常完整，很难形成规模化的样本数据和分析模型。

此外，东软医疗 IT 事业部总经理助理李东还认为在医院中理论上依靠大数据进行病情判断是可行的，但是实际医院的场景中，医生和患者能否接受仍然是值得推敲，至少国内短期内很难接受依靠 IT 系统判断病情的应用。

随着医疗环境的发展，医院的信息化水平也在逐步提高，应用也在逐步成熟，而结合过去一年的发展，PACS 的市场用竞争惨烈来形容并不过分，原因可以有几方面：

1. 涉及 PACS 的科室有限，应用场景单一；
2. 使用稳定，用户满意度稳定；
3. 医院保有量较高，市场需求量有限；

但是像电子病历、临床医疗产品的增长仍然是较为突出的，东软医疗 IT 事业部总经理助理李东认为移动医疗目前的基数虽小，但是增长率将会很高。

小结：区域发展不平衡与移动医疗成为突破重点

梁松表示过去这一年中，东软医疗 IT 成长最快的市场并不是华东、长三角等传统的经济发达地区，而是西部。如果一定要对医疗信息系统的投资周期进行判断的话，5-10 年是一个系统的生命周期，所以华东等经济发达区域的表现是可以理解的。而对于未来的发展方向，虽然“移动医疗”仍然没有被清楚的定义，但是对于东软来说确实是一个机会，东软已经在努力。

融合与开放：汽车电子新方向

中国科学报 原诗萌

想象这样一幅场景：根据天气预报，这个周末的天气不错，你打算开车带家人去郊外游玩。为此，你在笔记本电脑上做好了路线规划，然后轻点鼠标，相关数据就被发送到了你汽车的信息系统中。

汽车的信息系统按照之前规划好的路线实时为你导航，而汽车的辅助驾驶功能则根据道路的状况，为你保持适当车速、车距，并对一些可能的意外提前预警。这不仅使你开车的精神压力小了很多，你的家人还可以通过汽车的娱乐系统看视频和玩游戏。

尽兴游玩一番后，返程时你有点犯困，汽车的信息系统发现这一点则提醒你集中注意力，然后自动为你播放相声和动感的音乐，让你打起精神。

随着信息技术与汽车融合的深入，上述场景的实现将指日可待。在 11 月 1 日举行的东软解决方案论坛上，东软集团股份有限公司高级副总裁兼董事会秘书王楠在接受《中国科学报》记者采访时表示，未来汽车电子将打破各种设备之间的隔阂，实现信息的无缝融合和流动。同时，汽车电子也将变得更加开放，集纳更多创新的智慧，从而为人们提供更加安全、舒适和便捷的驾乘体验。

融合是大趋势

当前，消费电子和移动互联网正处于高速发展阶段，智能手机和平板电脑等终端的大量应用，在给我们带来便利的同时，也深刻改变和影响了我们的生活。

然而，受制于屏幕尺寸和操作方式等因素的限制，移动终端的使用和汽车驾驶的需求不能很好地匹配。因此，车载系统和移动终端的互联互通，成为当前消费者迫切的需求。

在接受《中国科学报》记者采访时，王楠描绘了二者融合之后的场景。用户出行之前，用 iPad 或笔记本电脑等终端规划好路线，并发送到车载系统中。而用户在开车的时候，也可以在不影响驾驶的情况下，通过车载系统使用移动终端里面的应用和信息。

在王楠看来，随着网络速度的发展和 4G 时代的到来，车载系统还将和云计算平台进行连接，获取更加丰富的信息。

“未来汽车电子的发展方向，就是打破各种设备之间的隔阂，实现信息的无缝融合和流动，及用户数据和使用模式的无缝切换。”王楠说。

软件受到更多重视

随着信息技术渗透的深入，汽车行业也正在发生着改变。

福特汽车首席执行官艾伦·穆拉利将汽车称为“全时移动应用”。《连线》杂志责任编辑托马斯·戈茨评价说，这并不是一个比喻，而是在对自己的公司及汽车产业的特性进行重新定位。这种情况表明了行业之间互取精华的趋势，而这一趋势将模糊个人电子和汽车之间的明确界限。

王楠也表示，通过软件，汽车可以更好地和手机及后台数据联通，让司机和乘客获取需要的信息和更舒适的体验。“在硬件更迭变得越来越容易的时候，软件的能力则变得越来越重要。”王楠说。

可以作为佐证的是，2012年，东软集团与观致汽车达成合作，东软将成为观致某款汽车在中国市场的车载娱乐信息系统的整体供应商。

“这说明大家已经意识到，软件是汽车电子创新的驱动力量。”王楠说。

从封闭到开放

而在上述发展趋势下，汽车厂商也逐步从封闭走向开放。

王楠告诉记者，长期以来，汽车电子都是一个相对封闭的行业。究其原因，是因为一辆车从设计到量产，一般需要8年的时间，而且出厂之后，汽车电子系统不能轻易更换。因此，汽车厂商不得不“谨小慎微”。

不过，这一现状正在发生转变。托马斯·戈茨在2012年的一篇名为《如何认清未来》的文章中指出，在过去的10年中，汽车制造商发生了很大的变化：以往他们几乎很少派代表去硅谷，但现在却纷纷前往硅谷开设开放实验室，迫切希望能够将信息技术和机器人技术融合到他们的产品中。

随着汽车电子走向开放，软件的能量会进一步被释放出来，会有越来越多的开发者贡献他们的能力和智慧，汽车电子系统会越来越完善，用户也将拥有更好的驾乘体验。

王楠告诉记者，在东软已经开展的辅助驾驶研发方向上，其中一个应用是在汽车上安装监控司机面部的摄像头，再配合相应的软件，可以实现诸多的应用。

比如在安全方面，配合人脸识别软件，当汽车被盗时，可以让汽车无法发动。再比如，在驾驶的时候，如果司机打瞌睡了，系统可以及时提醒，而当司机面部表情紧张时，系统则

可以播放一些轻松愉快的节目和音乐，帮助司机放松神经。

当然，对于汽车行业来说，从封闭到开放，还需要一个过程。“这个方向是不可逆转的，产业链里参与者的逐渐成熟，会加速整个过程。”王楠说。

软件让未来的汽车更好玩

科技日报 申明

能和你聊天，能帮你驾驶，看到你疲倦时会及时提醒你……今后，做这些事的将不再是人而是汽车。

在近日举行的东软解决方案论坛上，东软集团股份有限公司高级副总裁王楠在接受记者采访时表示，未来汽车将打破各种设备之间的隔阂，实现信息的无缝融合和流动。同时，汽车将集纳更多创新的智慧，从而为人们提供更加安全、舒适和便捷的驾乘体验。

“未来汽车的发展方向，就是打破各种设备之间的隔阂，实现信息的无缝融合及用户数据和使用模式的无缝切换。”王楠说。

2012年，东软集团与观致汽车达成合作，东软将成为观致某款汽车在中国市场的车载娱乐信息系统的整体供应商。“这说明大家已经意识到，软件是汽车电子创新的驱动力量。”王楠说。

据了解，在东软已经开展的辅助驾驶研发方向上，其中一个应用是在汽车上安装监控司机面部的摄像头，再配合相应的软件，可以实现诸多的应用。比如在安全方面，配合人脸识别软件，当汽车被盗时，可以让汽车无法发动。再比如，在驾驶的时候，如果司机打瞌睡了，系统可以及时提醒，而当司机面部表情紧张时，系统则可以播放一些轻松愉快的节目和音乐，帮助司机放松神经。

“用户出行之前，用 iPad 或笔记本电脑等终端规划好路线，并发送到车载系统中。而用户在开车的时候，也可以在不影响驾驶的情况下，通过车载系统使用移动终端里面的应用和信息。”王楠表示，随着 4G 时代的到来，车载系统还将和云计算平台进行连接，获取更加丰富的信息。

在东软集团董事长刘积仁看来，智能交通也好，智慧城市也罢，其核心就是回归以人为本、以人为核心。“面对城市交通难题，任何城市一味地拓宽马路、新建街道是不可能的，只能通过管理来疏导。”刘积仁以宁波智能交通为例，讲述了人、车、路的关系，强调了人才是交通畅通的核心。东软的汽车解决方案认准了人是交通流量的主宰者这一观念，借助人手机、手机与电信运营商之间的数据传导，整合导航、汽车安全等技术和服务，通过大数据分析，实时分析、预测和引导交通流量，以较低的成本实现了交通的畅通。

“事实上，中国的汽车已经开始出口，而未来推动中国汽车强大竞争能力的就是信息系统。东软现在有 2000 多名软件工程师专门面向这个领域开发全世界，面向全球的汽车领域的研究。”刘积仁说。

成为多款世界名车软件供应商 持续引领汽车电子技术创新 东软产品“乘上”奔驰宝马车

沈阳日报 崔扶尧

2013年3月，首届诺贝尔奖经济学家中国峰会在北京举行，宝马特别为这一盛会提供13台新BMW7系作为贵宾用车。来自国内外的300名专家学者也许不知道，这款车的核心电子部件之一——导航系统来自“沈阳制造”，是由东软集团研发的。

东软汽车电子国内业务负责人刘磊表示，东软的汽车电子软件应用于高端汽车已有8年。目前，欧洲市场和国内市场的高、中端汽车，如宝马的5系、7系、奔驰ML系列、凯迪拉克CTS系列、本田讴歌系列等汽车的部分型号都应用了东软的导航软件和音响软件。这些车型中，价格最高的将近200万元。

在汽车制造领域，汽车电子已成为汽车技术创新的原动力。在高端轿车中，电子系统的价值能占到整部车辆价值的40%，越是高档的汽车，电子化的程度越高。随着汽车电子技术的发展，硬件性能不断提升、不断通用化，软件对汽车电子的功能和特性起到了决定性的作用。

在此背景下，东软作为一家软件企业瞄准了汽车电子软件的市场。早在1991年，东软成立之时就开始了这一领域的研发和攻关，目标是占领世界汽车电子制高点。2004年，东软集团成立东软汽车电子研发中心；2005年，东软全面进军汽车电子市场，并以高性价比的软件开发能力与过硬的产品质量战胜国外两家知名企业，成为奔驰、宝马、通用等车厂高端车型的汽车电子软件供应商，获得了高端汽车市场的软件供应商席位。随后，东软又以此为契机，在高端汽车电子软件市场不断攻城略地，由最初的软件只应用于3种高端车型，到现在已经应用到50余种高、中端车型，东软制造已占据这些高端汽车电子系统价值的5%。目前，整个集团有两千多研发人员在做汽车电子相关的软件的研发，集团在沈阳、大连、德国汉堡都有研发基地。

刘磊介绍，当时能抢到高端市场，除了因为产品性价比高，还得益于产品的技术创新。如，汽车导航比国外产品的精度提高一倍，误差范围由20米缩小到10米以内；路径计算速度之前为10秒，东软的产品在2秒内就能完成。

目前，东软正在研发“Telematics”端到端的整体产品方案，是以无线语音、数字通信和人造卫星的GPS系统为基础，这项技术等于为汽车插上移动互联网的翅膀，提供诸如汽车远程诊断、盗车跟踪等多样的服务。另外，东软还积极向汽车电子整体产品方案供应商转型，

今年观致汽车在日内瓦车展广受好评，这款车的车载娱乐信息系统由东软提供，该系统具有类似智能手机的屏幕多点触控功能，全球仅有极少数几家汽车电子厂商拥有此技术。

东软徐洪利：智慧政府要为百姓解决实际问题

光明网 张魏桔

“社会的和谐发展离不开信息化，从电子政务到智慧政府，要通过一个个的项目来为老百姓解决实际问题”，东软集团副总裁兼政府事业本部总经理徐洪利在谈及智慧政府的建设时这样表示。

东软集团近日在厦门召开以“创新推动社会可持续发展”为主题的2013东软解决方案论坛，徐洪利在论坛上接受采访时表示，很多企业在推出新项目时不断打出智慧城市的说法，但是他认为目前所谓的智慧城市仍然只是一个概念和理想，距离最后的落地还有一定的差距，目前依然处在顶层的设计和酝酿期间。

作为智慧城市建设的重点，智慧政府应该用信息化来促进管理的变革和体制的变化，用信息的手段为百姓和社会服务、用信息的手段开展行政工作。对于何为智慧，徐洪利认为首先应该有效的采集、抓取、感知相关用于决策和服务的信息，让行业间的信息达到互联和共享，并且在逻辑上关联起来。不断成熟的物联网技术和大数据时代的到来让这种设想可能成为现实。

信息化发展是按照纵向概念来划分，比如金税工程、金关工程、金盾工程、金保工程等；而智慧城市或智慧政府则是在这些行业之间打了个横。所以在某种程度上，智慧城市或智慧政府不是某一个部门能够负责的，应该把行业标准和地方标准融合成一体，。

就目前我国当前的发展现状而言，徐洪利认为还没有出现一个城市级别的智慧项目，也没有达到让百姓通过智慧城市享受到很便捷的效果。一个人的基本信息需要多个部门的认定，所以以区为单位的信息互联是很难连接起来的，因为如教育、卫生资源等信息的调配在区内是可以做到的，但是像人口库之类的信息就无法在区内达到互联。

智慧城市的概念太过广泛，政府的每一个信息化项目都可能成为智慧政府的子项目；在有一个整体的顶层设计之后，这些子项目就可以成为一个和其他项目相关联的小项目。

现在衡量信息化的目的和指标的方式越来越清晰，长久以来各部门积累的信息对于决策和服务也已经能够起到一定的作用，但是依然缺乏关于智慧这一定义的最终考评标准与相关考核指标。很多企业都将自己的项目冠以智慧之名，但却没有统一的标准来进行衡量。

在打造智慧政府和发展智慧城市的过程中，政府需要与不同的企业进行合作。作为长期与政府合作项目的东软集团，徐洪利认为政府在选择合作对象时要考虑多重因素：首先是会考虑这家企业在行业内是否经验丰富、是否精通业务和管理；其次是企业需要具备一定的技术实力，能够保证项目可以按时交付；第三，政府并不是简单在选择一个交易对象，而是更倾向于选择一个能够信任并能长期合作的合作伙伴。除此之外，由于 IT 企业人员流动性大、不稳定性高，以及 IT 项目现设的信息敏感性和私密性等原因，政府还会要求合作对象的整体经济运营实力，要求企业综合能力强、能够提供本地化服务。

东软集团政府事业本部营收将年增长 30%-40%

中国软件资讯网 黄顺芳

世界正在经历一场惊天动地的技术变革，越来越多的人开始利用手机、电脑、笔记本等智能设备畅游互联网络，而中国正处在这场巨变的正中央，移动应用和智能设备在中国正以爆炸性的速度迅速普及。在这样的形势下，中国的医疗、教育、餐饮、服务、银行以及其他的众多行业都将随之发生巨大变化。走过 20 年征程的东软，在董事长兼 CEO 刘积仁博士的带领下提前两年布局，如今已经为这次变革做好了准备。在“东软 2013 解决方案论坛”上，中国软件资讯网采访了东软集团副总裁、政府事业本部总经理徐洪利，了解了东软集团政府事业的部署以及进展。

政府事业本部旗下有三个事业部 年营收将增 30%

据徐洪利透露，集团去年进行了内部整合，把交通事业部和政府事业部进行整合。目前，政府事业本部下辖三个事业部。其中，第一事业部涉及社会保障和民政；第二事业部主要包括公检法、卫生、国土与住建等业务；第三事业部则包含交通、财政、税务、电子政务、国家知识产权、农业、水利、智慧城市等等。

徐洪利讲道：“第一、二事业部从事的是已有一定规模、市场比较成熟的业务。第三事业部涉及的主要是集团切入的力度还不是很大但有很大潜力的领域。”据了解，按照集团预定的指标，政府事业本部的年营收增长率不能低于 30%。“照目前的进展来看，政府事业本部收入将增长 30%-40%，能完成任务。”

智慧城市还处打概念阶段

与其他伙伴热衷智慧城市的传播不同的是，东软将智慧城市业务归在了负责未来潜在业务的第三事业部。对此徐洪利认为，市场上智慧城市处于打概念的阶段，还没有达到真正的目的和效果。

徐洪利指出：“智慧城市是一个复杂且大规模的系统工程。从现在来看还没看到效果，与真正落地还有差距。这并不是技术方面的原因，关键点还是而在于信息的感知和互联互通。而现在很多地方政府不同部门、机构之间的信息是连不起来的，而且也没有相关的通用标准可遵循。”

在徐洪利看来，目前的智慧城市概念太广，东软是一家相对务实的公司，一般不会去做概念性的炒作。

客户从六个角度选择合作方

根据东软提供的相关数据显示，目前 13 亿人口数据运行在东软的公共安全数据库中;4 亿人享受东软提供的社会保险服务与支持系统;1.13 亿人运用东软收费系统、综合信息系统等便捷地在高速公路上通行。

徐洪利指出，在信息系统招标过程中，发包方主要从以下六个方面考虑选择合作伙伴。第一，开发商不仅是技术好，还需要具备丰富的行业经验;第二，公司要有一定的技术实力;第三，客户选择的是一个真正的伙伴，而不是一次交易的开发商;第四，需考虑公司长期的本地化服务的能力;第五，公司项目、质量和人力资源等综合管理能力强;第六，公司需具备一定的经济实力，有雄厚的资本做后盾。

徐洪利告诉记者，单纯按照软件收入来计算的话，目前东软在社保、卫生领域位居第一，在社保市场的份额超过 50%。在公安、财政、国土和住建领域位居前三名，交通领域位居第 3-5 名之间。

“有很多行业是多家竞争的状态，而有的行业设立了入围标准，市场竞争相对有序和相对稳定。但不管怎样，如何通过创新提升解决方案能力，为社会、为惠民做出更多的贡献，是企业都需要去做的。”据徐洪利透露，2014 年东软将加大对基础平台、云平台、大数据平台的投入，所投入资源的增长比例将超过 100%。

“智慧环保” 助力美丽中国

中国科学报 原诗萌

十一长假，许多人选择出门旅游。然而，作为重要旅游城市的北京却遭遇雾霾围城，搅了不少游人的兴致。根据北京市环境保护监测中心的数据，10月5日，北京市PM2.5浓度为重度污染至严重污染水平，这也将环保问题再次推至台前。

在解决环保问题的过程中，信息技术的作用不容忽视。东软集团股份有限公司数字媒体与教育部副总经理杜晓涛近日接受《中国科学报》记者采访时表示，由于此前所受重视有限，我国环境信息化仍处于初级阶段，未来应通过多方共同努力，构建“智慧环保”体系，为“美丽中国”的愿景贡献力量。

信息化水平亟待提高

环境信息化的发展水平，与国家对环保行业的重视程度密切相关。而长期以来，国家的重视程度却比较有限。

“各地在发展经济的过程中，难免会与环保问题产生冲突，但往往是环保给经济让路。环保部门在政府的各个部门中，也成为了相对弱势的单位。”杜晓涛说。

而对于业界讨论颇多的环保部门的“一票否决权”，环境保护部部长周生贤曾坦言，由于地方环保部门实行双重领导、以地方为主的管理体制，环保局长的“乌纱帽”攥在地方领导手中，一些缺乏环境法制意识的领导，用“挪位置”、“摘帽子”等手段，直接干扰环境执法。

在上述背景下，我国环境信息化的发展也较其他领域相对滞后。环境保护部信息中心总工程师魏斌曾指出，目前我国环境监管网络已基本建成，但面对数量庞大的污染源企业、分布范围广泛的饮用水水源保护地和自然保护区等，仍存在着环境监测自动化程度不高、监测点位数量不多，监测数据时效性不强等问题。

同时，由于缺乏统一的信息标准和技术规范，环境监察、监测、应急、信息和宣教等系统的互联互通性差，数据交换难以开展，造成大量的应用孤岛、数据孤岛。此外，虽然我国积累了大量的环境信息资源，但在环境信息资源的开发利用方面仍待进一步提高。

发展智慧环保正当时

2010年以来，随着国家对环保行业的重视，环境信息化也迎来了发展的“好时光”。

2010年1月，环保部召开了第一次全国环境信息化工作会议，对当前和今后一段时期环境信息化的工作任务作出了安排部署。

东软环保行业线成立于2006年，隶属于数字媒体与教育事业部。在“十一五”期间，东软环保行业线先后承担了多项国家及省级大型项目，对于环境信息化，杜晓涛有一番自己的理解。

杜晓涛告诉记者，当前正在进行的是环境保护电子政务的建设，如果想让信息技术在环保行业发挥更大的作用，还应协同各方力量，构建智慧环保体系。

在杜晓涛看来，所谓智慧环保，首先要做的就是打破现有的信息孤岛，将环保各业务部门的数据集中起来。他表示，环保涉及的面比较广，包括水、气、声、沙等，关联性不是很强，但在智慧环保体系下，却可以对各种污染物进行协同的管理。

比如，看一家企业的用电量，就可以知道企业的碳排放是多少。而根据企业的类型和能耗，则可以测算出企业固体废弃物的种类，以及废气和污水的排量。

在此基础上，环保部门的各个业务系统可以进行联动，实行统一的管理，当出现突发事件时，环保部门的应急系统也可以快速响应。

为决策提供支撑

此外，发展智慧环保体系，还可以为环保部门的决策提供支撑。以北京为例，近年来，随着经济的快速发展，北京市机动车保有量高速持续增长，截至2012年2月，北京市车辆总量达501.7万辆，居全国第一位。机动车尾气排放已成为大气污染的重要来源之一。

东软环保行业线承担的机动车危机排放监管平台，实现了对现有资源的有效利用和整合，采用网络技术和信息管理技术，对北京市43家专业的汽车排放检测场、100多名路检人员、10套遥测设备和近千家维修厂进行了有效监管。

当前，北京正不断提高机动车尾气排放标准，杜晓涛告诉记者，如果这一标准定得过低，会影响广大车主的利益，定得过高，又达不到治理的效果。而通过上述监管平台积累的数据，则可以将不同类型的机动车的排放曲线汇集到一起，在标准设定上更为准确，从而为政府部门的决策提供重要参考。

尾气排放监管之破茧

商业伙伴记者 张戈

2006年，东软成功中标北京市机动车尾气排放监管项目，用户希望其能够针对北京市机动车排放业务特点和需求，提出有效的IT综合解决方案，从而实现全市范围内的机动车尾气排放监控。虽然进入环保行业多年，但在查阅相关资料后，东软研发和实施团队还是感到了项目的复杂和棘手。

解决刻不容缓

数据显示，建国初期，北京机动车保有量仅为2300辆；1997年2月达到第一个100万辆；之后达到第二个100万辆用了约6年时间；达到第三个100万辆用了约4年时间。

不容回避，机动车数量的快速增长给城市环境带来了巨大的压力。根据北京市规划市区2004年各类源对气体污染物排放的贡献率分析，机动车对CO、NOX、HC和PM的排放浓度分担率分别达到了92%、64%、51%和23%。机动车尾气排放污染已成为大气污染的重要来源之一。

事实上，环保部门此前已经在治理机动车尾气方面推进了大量的工作。借鉴国内外经验，北京采取了一系列国内超前的措施，如新车管理、年检、路检、限行等。但由于此前的系统信息交换慢、效率低，而路检工作量大、环节多，对于超标车辆缺乏有效的跟踪处罚手段。致使上述措施缺乏有效衔接，对在用车特别是超标车未形成环环相扣的封闭循环监控，各项措施未能最大程度的发挥作用。

另外，机动车排放数据量巨大，对如此海量数据缺乏有效快速准确的分析统计、查询工具，对各类车型的实际排放状况等无法进行正确高效的数据统计分析，也无法对特定数据进行快速的查询。

针对上述问题，北京市自2002年开始，利用网络信息技术和计算机技术，开始建设定期检测监管网络。由于当时的历史条件，主要是对检测场进行远程视频监控和收集检测数据，但使用中存在诸多问题，上述问题并未得到根本性解决。

首次尝试物联网

“在东软接触该项目时，北京机动车总量约310万辆，平均每天上牌新车1000~1200辆，给我们的压力非常大。”东软数字媒体与教育事业部总经理祁山说。

经过市场调研，以及与用户的沟通，东软将系统实施的重点首先锁定在全市的 43 家检测场。“治理机动车尾气排放重点在超标车，一辆黄标车的尾气排放是一辆欧Ⅳ标准车辆的 20 倍以上。对超标车辆的监控重点只能各大机动车检测场。” 祁山说。

2003 年前后，北京市各检测场开始以工况检测法，代替双怠速检测法，这是一次检测方式质的升级，加速了无法达到排放标准的老旧车辆更新换代，但也正因此，各种作弊方式也开始层出不穷。

之前采用的视频方式对检测过程进行监控，检测线上的车辆数据传回市机动车排放管理中心后台数据库，同时通过人工监控视频的方式，保证数据与车辆型号、牌号是否一致。但视频监管检测方式仍无法完全杜绝检测作弊行为。

“东软与市机动车排放管理中心合作，通过暗访，与‘车虫’聊天等方式，陆续发现和整理出 25 大类、200 余种作弊方式，最常见的如替车检测（同一型号车辆更换号牌替考）、修改检测报告等。” 祁山说：“有时候同一个出租车公司，来一辆车，就代替完成公司旗下几百辆车辆的检测。”

由此可见，传统的解决方案已经被“车虫”破解，必须以创新的思路和技术解决监测车辆与检测数据一一对应的问题，而东软建议用户创新尝试 RFID 技术。“其实，在招标书中，用户只是提出，利用非接触式 IC 卡存储信息，并在检测过程中实现车辆与信息对应。”而后续为什么转向 RFID 技术？祁山阐明了两点原因：“首先，近距离读取信息不利于检测线视频监控，其次，用户也提出，后续为重要路口遥感检测预留接口。显然 IC 卡在读取距离上并不能满足用户诉求。”

很快，应用 RFID 技术的建议得到用户认可，但如何进行系统设计？如何选择产品？东软还是遇到了一系列的技术难点。首先是标准问题，当时国内并没有将 RFID 使用于车辆检测的先例，业内电子标签通常使用 ISO18000-6A、ISO18000-6B、ISO18000-6C 等多种标准，不同的标准对应不同的数据存储量和读取距离，适用于不同的应用环境。“我们参考了美国、墨西哥边界物流等多个 RFID 解决方案，在 6 个月内，与墨西哥、意大利、法国等 10 余家 RFID 芯片提供商进行了技术交流。为此，东软特别搭建了 RFID 实验室，测试各产品的读取距离，测试各产品在钢化玻璃后的读取效果。”东软数字媒体与教育事业部副总经理杜晓涛直接负责产品选型，其表示：“在产品选择上，我们必须站在用户的立场考虑，有时候很简单的问题也要反复斟酌，例如，在 RFID 芯片存储容量问题上，选择 128K 存储容量，成本低，

但似乎不足以满足未来车辆违章海量信息存储的扩展性要求。为保护用户投资，选择 256K 存储容量显然更具前瞻性。”

RFID 解决方案从 2006 年开始需求调研，2008 年正式通过验收，之后北京数百万车辆更换了置入 RFID 芯片的环保标志，RFID 芯片存储所有车辆和车主信息，全市 43 个检测场，250 条检测线，所有检测数据都可实时传送至市机动车排放管理中心后台数据库。

“防作弊”监控过程

RFID 有效地杜绝了数据采集阶段可能出现的作弊手段，但仍有一类作弊手段相当猖獗，即在检测过程中，对数据进行修改作弊。

其实，在检测过程中作弊会衍生出多种手法。例如，向排气管中插手持检测设备，插与不插，插多深，对检测数据都会有直接的影响。再如，利用检测线后门，修改检测报告。

“经过对检测流程的学习，我们认为，造假者可以控制检测的某一环节，但不能控制全过程。如果在某一阶段，数据出现异常变化，就可初步认定为是造假行为。”

正是依据此思路，东软设计了“防作弊”过程数据比对工具，该工具实现了对工况检测设备全过程的数据监测，如出现过程数据不匹配情况时，软件即会报警。“之前 43 个检测场都是通过手工方式，收集整理数据，东软通过‘防作弊’过程数据比对工具，将所有检测场数据连接到市机动车排放管理中心，市机动车排放管理中心可在线实时观察所有检测场工作情况。同时，系统增加报警功能，只要出现作弊行为，市机动车排放管理中心即可迅速定位是哪家检测场，哪条检测线的哪台车辆出现作弊行为。”

不过，谈到“防作弊”过程数据比对工具的设计与实施时，祁山表示，遇到的最大困难不在技术研发，而是沟通协调。“北京 250 条检测线，使用了 7 家厂商的检测设备，而要获取过程检测数据，必须由厂商提供数据接口。“各品牌检测线使用不同的协议，东软需要对所有类型的接口进行二次开发。而最大的问题是，厂商不愿提供数据接口，害怕东软反编译其系统源代码，对软件进行复制。”

此事一拖再拖，最后由市机动车排放管理中心领导出面，才使此事获得解决。“任何 IT 信息化建设，如果没有向业主展现足够的价值，得不到业主的支持，都会困难重重，甚至无法推进。”祁山说。

不仅仅是认可 更是依赖

由此可见，机动车尾气检测是一项系统工程，其实，不管是 RFID，还是“防作弊”过程数据比对工具，都只是解决方案的一部分，在后面的几年中，东软又陆续实施了路口遥感机动车尾气检测实时联网、进京路口机动车尾气检测实时联网等项目。通过手持设备，对车辆进行抽检，通过遥感设备，在重要路口对车辆排放进行监测，在 14 个进京路口，增加检测点。

祁山说，在 2006 之后，东软分步完善、交付了北京市机动车尾气排放监管平台，该平台包括：中心监管系统、定期检测监督管理系统、移动监测信息系统、维修信息系统、车型数据导入、公共信息发布平台和环保信息卡应用。

通过该平台建设，实现了对现有资源的有效利用和整合，采用网络技术和信息管理技术，对北京市 43 家专业的汽车排放检测场（约 250 条检测线），100 多名路检人员、10 套遥测设备和数量达近千家维修厂（市区内各类特约维修站也有近 100 家）进行了有效监管，确保了机动车排放监管的真实性、公证性和准确性。同时，保证了机动车排放尾气监管系统监测结果及时、准确地在公众信息平台发布，方便了公众信息交流、查询和举报，提高了机动车尾气排放监管效率和工作可靠性。

在平台使用过程中，有一件事令祁山印象深刻。2010 年 12 月 23 日，北京正式公布《北京市小客车数量调控暂行规定》，俗称汽车限购令。而此前的 1 个月，相关部门与东软沟通，要求其研发单机版检测系统，以应对可能会出现销售高峰，车主可以直接在 4S 店录入信息，领取环保“绿标”，以缓解检测场压力，加快车主上牌检测流程。“在政策实施前，东软将所有单机版产品下发到各 4S 店。”而实际情况还是让祁山心有余悸：“我们预测到可能出现销售高峰，但峰值还是超过预测，2010 年 12 月，新车销售 72 万辆，是正常情况的 15 倍以上。”

事实上，祁山说，“我家门口就有一个机动车检测场，当时检测场外每天都有超过两公里的排队上牌车辆。不能想象，如果没有东软研发的这套实时联网实时监管的机动车尾气排放监管平台软件，如果没有东软研发团队在政策公布前连续数个昼夜不眠不休的研发工作，情况会是如何！”祁山说：“之后用户给予了我们很高的评价。现在用户对我们的态度不仅仅是认可，更是依赖。以前需求 100 多名路监、路检人员奔波于 43 个检测场，蹲守各大路口，还只能实现抽检，现在只要 10 余人就可完成对所有数据的监测、分析。”

访东软网络安全赵鑫龙：新目标下的创新战略

天极网 陈东方

随着云计算、大数据、BYOD、社交化等技术的发展，信息安全又一次被推到了风口浪尖，棱镜门的余震还未消除，网络空间的防护能力得到了进一步关注....作为老牌的信息安全厂商，东软 NetEye 正在经历着稳步增长期，在这些新时代的新形势下，又将会走向何处？

在 11 月 1 日召开的“东软解决方案论坛 2013”大会上，东软集团董事长兼 CEO 刘积仁博士发表了题为《创新推动社会可持续发展》的主题演讲。刘积仁在演讲中透露了东软的未来战略：构建医疗健康产业集群，打造智慧云城市解决方案和服务，布局“大健康”、“大交通”和“大教育”。在这个未来战略的背后，东软安全充当着怎样的角色呢？对东软安全的业务模式带来了哪些改变？日前，东软网络安全产品营销中心总经理赵鑫龙在厦门接受了天极网的采访，对于以上这些问题，给与了清晰的解答。

新目标下的探索之路

11 月 6 日，工信部正式公布了“首次授予计算机信息系统集成特一级企业资质”企业名单，包含东软在内，中软、浪潮和太极四家企业获得这项资质，使得东软在软件服务领域成为“国家队”中的“核心团队”。这意味着今后只有“国家队”的企业才能够承接我国国家重大信息工程项目，这也将为维护国家战略性产业信息安全筑起“铜墙铁壁”。在采访中，赵鑫龙表示，“‘特一级’里面有一个要求，就是要有自主可供的产品，这是一个硬指标。比如东软我们有安全的产品线，这就是一个很重要的资源，面向我们未来长期对所有未来战略的大方向，落下来就是具体的大型客户。现在这些大型的客户越来越关乎安全问题，因为这个目标，东软安全面向的要么是政府单位，要么就是央企。实际上是把安全变成了东软整体的其中一个部分。比如大医疗战略整体方案里面，就含有安全解决方案的，包含产品和服务，具体来说还包括按照医疗单位的等保规定，给他们改造网络。”

据记者了解，东软在网络安全的业务细分成两大方向，首先是参与东软大解决方案的一部分，利润，东软为国航定制的解决方案中，背后的数据中心的安全和管理运维服务就由东软网络安全营销中心的团队负责。“像服务国航这样的大型客户，我们不只是关乎它的核心应用和软件，同时会帮它解决好整体运营的安全。”在这一层面上，东软把规划、设计、服务和运维变成一个安全方案融合在行业发展背景中，跨越了产品形态。

另外一块，则是与传统的网络安全厂商所走的路类似，提供对外的单独的信息安全产品。

让渠道策略更加清晰

东软的纯网络安全产品采用“直销+渠道”的方式去推销。一方面抓住一些大型客户，另一方面大力发展渠道，并且要覆盖到三四线城市。

在赵鑫龙看来，以前网络安全市场，多余聚焦在大型行业或骨干企业，而现在，安全思想已经越来越普及。他表示，在东软的实践中，发现县一级甚至乡一级都开始有安全的需求。“对东软来说，我们刚开始去试这个渠道的时候，是要延伸我们的销售能力，加大销售投入，在全国覆盖，我们叫二三线城市开始覆盖，但到了二三线城市，甚至是四线城市，再往下覆盖，尤其是三四线城市往下覆盖的时候，要依托与渠道。”

赵鑫龙透露，未来东软安全将提高渠道的比例，需找具有专业精神的渠道商，并且用更多的资源支持渠道。虽然这个大胆的决定，可能对直销业务造成一定影响，但赵鑫龙认为，短期的波动是会带来未来的更好的成长。

据了解，东软安全这几年的业务稳定增长，与其策略的调整有关。对于大东软来说，安全业务是其寻求的一个长线的发展。

访东软安全杨润峰：国产应用交付安全产品走进“云端”

天极网 陈东方

也许你看过的网上很多科技文章的开头都是“随着云计算的兴起...”。也许你觉得，云计算最好的时候还没有到来，但是这个趋势又是被科技界普遍认同的，科技的发展速度不可小觑，如果今天不提前做准备，明天就可能被完败。

在信息安全市场上，长期被“老三样”(防火墙、入侵检测、防毒)所占据，在云计算的大势所趋下，传统的信息安全厂商也不得不将产品策略进行调整，东软就是其中之一。近日，东软发布了下一代应用交付控制产品——基于云计算环境的东软 NetEye 应用交付安全网关(ADSG)最新版本。天极网记者借此机会采访了东软集团网络安全事业部业务发展总监杨润峰，就这一产品的最新版本特性、如何基于云计算环境、市场前景和销售模式等话题进行了探讨。

应用交付的软件时代

用户的 Web 资源访问量逐年快速增长，未来随着新业务的上线还会持续扩大访问量。基于这种情况，用户逐渐将业务虚拟化，提高资源的利用率，以降低硬件采购的增长速度。之前使用的物理负载均衡设备在业务量快速增长的情况下已经不能满足性能的需求，同时在业务虚拟化之后，很难有效地针对不同业务进行应用交付的优化。杨润峰表示，以高性能硬件为基础的应用交付与安全的解决方案已经不适应目前的虚拟化和云计算环境。“面对虚拟化和云计算，传统的负载均衡设备或者应用交付设备，他们都会向软件的方向去发展，因为传统的硬件在虚拟化的数据中心或者云计算的环境中，很难找到部署的位置，所以现在提倡的是软件，以虚拟化的版本/虚拟机的形态存在。也就是说，基于软件的、能够按需扩展、将应用交付与安全相集成的产品将为私有云和公有云环境提供更切实可行的应用交付解决方案。” 杨润峰说。

实际上，经过这么多年的发展，应用交付市场已经成熟，并且是被国外厂商把控了近 90% 份额的市场。而云计算的产生，可谓给了国内厂商一个新的机会。“硬件的市场格局已经很明显，这个市场多一个东软，少一个东软，对产业不会产生什么影响，我们更希望抓住向虚拟化、云计算转型的这样的一个商机。让用户有一个更多的选择。因为在这个机会下，所有人都站在同一起跑线上。” 杨润峰表示。

鉴于此，2012 年初，东软发布了面向云计算的新型应用交付安全网关产品(ADSG)，近期推出的 ADSG 升级版能更好地与虚拟化环境结合，并可以针对 web 应用进行应用交

付和安全防护。据记者了解，新版本的主要技术优势包括：一、适应 AWS、VMware、Citrix 等多种虚拟化、云计算环境的部署，如：支持在 Amazon AWS EC2 和 VPC 环境部署；支持私有云和 Amazon 公有云的混合部署；支持 VMware、Citrix 等多种虚拟化平台。二、拥有针对入侵防御的专利技术，专门针对应用的 SQL 注入、网页篡改、跨站攻击、网页挂马等高危害攻击进行有效防御。

走“免费”模式

免费模式在信息安全领域并不算是新的玩法。在中国个人杀毒软件市场，早已被“免费”的产品占领大半。而针对企业的安全市场的“免费”模式则是完全不同的。在新型的“免费”模式下，预示着安全服务时代的来临。

在经典话剧《推销员之死》中，讲的是两代人之间的种种冲突。而面向企业 IT 的营销领域，目前也在上演一出新旧两代的冲突，最终的结果很有可能将是旧模式的消亡。传统的企业 IT 销售是：大公司每年会花成百上千万元购买软件许可证、服务器等硬件，然后再花很长一段时间来部署这些东西。每年周而复始。这个模式还没有消失，但是随着 Amazon Web Services 等 SaaS 平台的崛起，越来越多的企业用户倾向于在购买前先试用，用户可以直接下载产品，随着使用的深入，进而购买服务。对于 IT 厂商和渠道商来说，是一种“细水长流”式的收入模型。

据杨润峰介绍，“东软 ADSG 产品分为基础系统和增值的安全服务两部分，基础系统用户可以免费下载并使用，使用基础系统的用户能够快速有效地网站进行应用交付的部署；对于希望在应用交付基础上长期加强网站自身安全建设的用户，ADSG 通过提供增值的安全服务，可以确保用户的网站时刻处于 ADSG 最完善的安全防护之下。这样，东软 ADSG 基础系统可以基本满足一般用户的网站应用交付需求；增值的安全功能增强和升级服务可以有针对性地服务于有特定需求的用户群体，东软对这部分增值服务收取一定的费用。我们的目标是利用最新的技术，服务最广大的用户，只有这样才能不断的提升我们的产品质量和创新能力。”而他也表示，免费的商业模式给用户带来一个好处是，在虚拟化的交付环境中，如果一次投入，未来使用是很难预期的，另外，一次性购买硬件和软件，对用户来说，资金上的压力非常大，但免费的商业模式，是用户进入这个产品的成本非常低。东软将针对应用交付中的安全功能更新、应用协议的更新，进行一部分的收费服务。

据了解，东软 **ADSG** 的目标用户有三类人群：一是针对在公有云(Amazon AWS EC2 等)云计算服务提供商的用户；第二类有自己数据中心的、向虚拟化云计算转型的企业用户；第三类是中小企业或网。并针对第一类客户主打国外市场。

信息消费时代电信变革：带镣铐的大象能否跳舞

C114 通信网 杨笑

熟知拉斯维加斯历史的人都知道，最赚钱的不是那些怀抱梦想的淘金者，而是为淘金者提供衣食住行等服务的建设者，并且最终是他们将一片蛮荒之地变为如今拉斯维加斯繁华似锦的童话世界。

“拉斯维加斯这段成长历史对于如今信息消费时代的传统电信运营商的发展之道具有深刻的指引作用，值得电信运营商结合当下现实反复推敲与反思。”东软集团副总裁兼电信事业部总经理刘宁宁博士在接受 C114 独家专访时一再强调。

互联网的出现改变了传统电信的技术、业务和市场格局，而移动互联网的普及，使得传统电信运营商正面临本质性的冲击。据刘宁宁博士介绍，在如今的信息消费时代里，运营商在应付传统互联网已经显得力不从心的窘况下，又不得不仓促地应付移动互联网，其结果是传统运营商们的付出是越来越多，但结果却差强人意。

管道化命运难逆转？

管道化一直受到互联网企业、传统电信运营商等阵营的评述，都在讨论在信息消费时代，运营商的管道化宿命能否成为难以回避的现实？刘宁宁博士表示，这是由于在目前数据业务、移动数据业务蓬勃发展的今天，用户使用电信业务的习惯发生了巨大的变化。如今的用户对电信业务的理解不再是单一的通话，而是一种综合信息的消费，而在综合信息消费中，传统电信运营商所提供的业务或者应用的占比却不大，甚至还有越来越小的趋势。另外，更重要的是，目前消费的主群体已经发生了深刻的变化。

“在传统电信时代，用户为满足通信需求，不得不选择特定运营商，形成了以该运营商为核心的庞大用户群。如今，用户只关心业务或服务是否符合需要，而不再关心具体运营商的承载网络，用户忠诚度从忠诚于网络的消费被动市场，变成了忠诚于业务或服务的消费主动市场。”刘宁宁博士如是说。

然而，电信运营商在数据业务方面，却没有能够深入消费者主体内心的业务应用，而能提供这些深入人心的业务或应用往往来自互联网公司。在这种趋势下，运营商开始意识到转型变革。但刘宁宁博士指出，转型变革是一个巨大的复杂系统工程，在这个复杂巨系统中又牵涉到众多子系统的变革，而在变革之前，运营商已错失至少三次的发展机遇。

“第一次是在窄带变宽带的发展阶段，运营商没能在那个时候就提出‘智能管道或管道智能’的前瞻性战略；第二次是在移动数据业务发展阶段，运营商没能在那个时候就规整整个数据和移动数据消费环境建设，没能放大原有的市场主导作用。第三次就是现在所面临的线上线下一体化发展阶段，种种迹象表明运营商又再次逐步错失这个发展机遇。但是，运营商仍然有先天的基因能够反转如今被动的现实，遗憾的是没能看到真实的动作。”刘宁宁博士如是说。

带着镣铐的大象跳舞

之所以如此认为，刘宁宁博士指出，在未来所谓线上线下一体化发展环境下，如何整合业务链，如何打造业务，如何提供业务支撑，如何展开有成效的营销将是电信运营商在转型过程中必须面对的严峻课题，这时传统的电信运营商应该理清问题、梳理思路，而不是盲从模仿、邯郸学步。

目前，电信运营商向互联网企业学习已成风尚，电信运营商提出一系列变革口号，包括去电信化、开展流量经营、开放合作弥补互联网基因、发展云计算等。但是依旧没有出现运营商们期望的结果，而来自互联网企业的冲击却越来越严重，管道化的梦靥似乎正变得清晰。

在刘宁宁博士看来，去电信化最重要的是电信运营商自身运营管理体制的大力变革，把“运”和“营”有机地分开对待，以双十一为例，互联网公司促成这样平台的项目建设可以雷厉风行，但是电信运营商却要经过一系列复杂而又时间漫长的组织、实施等，完成之后的市场早已不在。

“而在流量经营方面，传统的电信运营商还在思考；在开放合作方面，运营商依旧还显得保守。面对未来的发展，传统电信运营商正苦苦探索。以易信目前不温不火的状态为例，运营商只是走出了认知的第一步，但还没有实质的办法融入互联网基因进行创新，短时间内难以抗衡已有的应用。但这又正是传统电信运营商正应该做的，这背后的深层次问题值得运营商研究和思考，而不是模仿。在网络时代，模仿者想拥有满意未来的概率基本为零。”刘宁宁博士如是说。

另外，刘宁宁博士指出，相比互联网公司，运营商其实拥有极多宝贵的基本资源，而这些资源却是互联网企业正想方设法寻求的。然而，由于不懂得自我挖掘和利用，基本上没有产生更大的效能。在这种情况下，随着云时代应用的进一步深化，电信运营商的“运”与“营”的转型变革，就好比一头富态的大象想跳舞，但是四肢被电信传统镣铐铐着难以起舞。

置之绝地而后生之道

就目前来看，刘宁宁博士强调，在信息消费时代里，传统电信运营商的处境有些尴尬。运营商做的活最多也最苦，挨的骂最多也最不受待见，但是盈利却是最少的，这与运营商一开始就没有充分对未来的思考有关，而且思路也没有随着技术的进步、消费模式的转变而跟上时代的步伐，也不太情愿吸收业界一些正确超前的观点。因而，运营商需要调整思路，而且这种思路不是人云亦云，应该是自己的真知灼见和落到实处的执行。

为此，在目前备受争议的管道化、边缘化的焦点上，刘宁宁博士指出，电信运营商应该在做好本职工作的同时，仔细思考，进行实质性的转变。首先，在自身体制运营管理模式上加大变革力度，让大象能够起舞；其次，在营销模式上，要顺应消费升级的时代潮流，抛弃旧有的传统模式；再次，充分利用、挖掘自身资源优势，提高资源的综合利用率，懂得“拥有网络不等于真正拥有价值，拥有资源才能拥有未来”。而这种资源并不仅仅是传统意义的物理资源。

尤其在营销模式转变上，刘宁宁博士强调，如今，电信产业的开放形成了以业务为导向的新信息消费市场，恰当的营销是这个市场取胜的关键因素之一。营销在未来以用户为核心的信息消费市场中将扮演极其重要的角色，从某种程度上讲，没有营销的信息生产者将彻底失去用户，至少将在未来庞大用户群面前失去曾经的话语权。

“营销是一个系统工程，应该整体规划、策略落地、环节互动、流程融合、监管到位，使其成为产品从策划、设计、生产、入市到消费环节中的重要组成部分，所涉及到的流程都要符合整体规划并加以改造，以应对市场的快速响应。”刘宁宁博士如是说。

东软贾彦生：创新很重要，务实也很重要

51CTO 张韩英

11月1-2日，东软在厦门召开一年一度的东软解决方案论坛。本期论坛主题为“创新推动社会可持续发展”，深入探讨和分享了中国经济转型时期软件和信息产业发展所面临的机遇和挑战。

东软集团董事长兼 CEO 刘积仁在主题演讲中表示，在经济变革时期，创新驱动已经成为国家的发展战略，如何通过创新构建企业和社会可持续发展的良好生态系统成为关键问题。而东软，将通过创新的信息技术和商业模式推动社会的发展与变革，为个人和社会创造价值和新的生活方式。

创新很重要，务实也很重要

东软集团副总裁兼企业解决方案事业部总经理贾彦生在接受 51CTO 记者采访时表示，创新很重要，同时，务实也很重要。他说：“在东软，刘积仁老师前瞻性地提出创新的理念，东软有专门的部门完成创新的落地工作。对于企业解决方案事业部来说，我们的创新相对来说走得慢一些，我们的部门是等创新方案成熟落地之后才开始执行。对于企业来说，创新很重要，务实也很重要，创新是必走的路，现在我们的创新是跟客户共同前进。”

东软企业解决方案事业部主要针对各类央企、大型集团型企业、各地重点企业、以及快速发展的各类民营企业提供企业发展所必须的全面的信息化解决方案。包括和 SAP 合作的 ERP 实施、咨询、服务，(由 SAP 提供 ERP 产品的 License，东软负责在平台上做实施、咨询和服务);以及东软自主研发的解决方案，包括数据更新、集团财务软件、营销系统、物流系统、定制化开发、CRM、SRM 及企业移动应用解决方案等。

说到 ERP 的实施和服务，贾总表示：“ERP 服务与其他软件服务不同，对顾问的专业技术水平、行业经验、管理知识等条件要求极高。东软 ERP 实施团队经过多年项目历练，拥有丰富的专业技术经验及深厚的行业经验;同时，东软遍布全国的研发机构及技术支持中心及庞大的服务网络，更是为我们的客户提供了更为完善及时的服务保障。贾总还谈到，东软为客户提供的是世界上最为先进的 ERP 软件平台，SAP 及 ORACLE 的 ERP 产品，东软在负责产品实施、咨询、运维服务的同时，还围绕 ERP 核心功能，研发了与企业应用息息相关的 ERP 周边产品，来为客户提供更全面的解决方案。

应对挑战，全力以赴

近年来，随着中国经济的快速发展，企业的规模不断扩大，对于那些大型公司，员工遍布全国各地已经成为常态。因此，对分散员工的管理也是企业面临的一大问题。随着 BYOD 的流行，通过员工自带设备进行管理，企业的管理模式正在发生变化。对于这一问题，贾总表示，移动设备带来了管理上的便利，但是也带来了很大的挑战。“带来第一个挑战就是安全问题。以前的局域网，包括无线网在安全这一块做得比较，比如说防火墙，VPN 等。移动设备就变得稍微复杂一些，特别是央企，对于安全的要求比一般企业更高，实施起来还是有挑战性的，特别是很多央企还是使用双网，需要数据交换的时候就要摆渡数据，这些无疑都为安全指标提出了更为严峻的挑战。”

贾总提到另外一个挑战就是部分企业对 IT 的忽视。2013 年经济形势并不乐观，经济增长速度比往年放缓很多。很多企业开始压缩投资，缩减预算。贾总表示，对于很多企业来说，没有充分认识信息化系统在企业运营管理中的重要作用，认为 IT 系统不是支撑系统、不是生产系统，主要用于管理，而管理是锦上添花的事情，在缩减预算的时候，很容易作为首要的部门被砍掉。

随着经济形势不佳，项目减少、项目利润变低，IT 厂商之间的竞争也更加激烈了。在这样的环境下，东软如何维持竞争优势？贾总表示，很多企业选择东软是看中了东软的综合实力，比如海尔、阿尔派、酒钢这样的老客户，东软已经为之提供了十余年的 IT 服务，既为其提供管理软件系统建设、实施咨询服务、硬件基础设施搭建，也提供长期的系统运维服务。还有一些央企客户，比如五矿集团，东软也与之有多年深入的合作。，与客户长期稳定的合作，充分说明了东软是值得客户信赖的。

在具体到客户海尔时，贾总提到海尔是东软的重要客户，东软给海尔提供了众多信息化服务，如 ERP 系统实施及运维服务，定制系统开发，以及和财务相关的费用管理系统等等。目前，东软正在帮助海尔实施全球费用管理。贾总表示，海尔本身的 IT 需求特别多，对于海尔这样的大型客户，最大的挑战就是人力成本：人力的成本不断地增加。对于东软来说技术方面，反而没有太大的挑战。贾总表示：“我们现在会更多地加强跟客户之间的沟通，更好地去理解客户的业务需求，发挥我们的技术优势和研发实力，争取每个项目都能够圆满交付，真正满足企业的业务发展需求。”