

# 对国家进步的坚信成就了企业的璀璨

## ——访东软集团董事长刘积仁

■ 王炳坤 汪伟

温文尔雅,坦诚敏捷,满头银发却精神饱满——这是东软集团创始人刘积仁留给人的初印象。

正是这位散发着学者气质的企业家,从大学讲台步入商海,开办中国第一家软件上市公司、建设中国第一个软件园、研制中国第一台自主知识产权CT机……

很多人认为如此璀璨的个人经历而折服,刘积仁却坦言,是改革开放带给人生的重大机遇,而对中国一路进步的信心,则是他打开机遇的“金钥匙”。

### 30年,从3个人到1.8万员工

格调别致的办公楼散落在草坪与林荫之间,三三两两的年轻人或漫步于静谧小路,或手端咖啡坐在室内开放式轻声交谈……来到坐落于沈阳市浑南区的东软软件园,记者仿佛置身于精心打造的休闲小镇。

谁能想到,东软而今的优雅环境和雄厚实力,竟是从一间半教室、三台286电脑、3万元经费起步的。1988年,在东北大学任教的刘积仁与两位青年教师一起下海,创建了计算机软件与网络工程研究室。创业之初,国内软件行业一缺资本,二缺人才,三缺市场,借助海外客户才获得“第一桶金”。

公司艰难熬过孵化期,接下来的发展完全超出人们预料。随着中国信息化建设加快,市场需求扩张且不断升级,东软跟随行业走势转型拓展,公司实力一路壮大。

如今,东软在全球拥有1.8万名员工,在中国建立8个区域总部,10个软件研发基地,16个软件开发与技术支持中心,在60多个城市建立营销与服务网络。从1997年推出第一台CT机打破海外垄断,目前东软的CT、磁共振、数字X线机、彩超等尖端医疗产品已销往美国、意大利、俄罗斯等110多个国家和地区,在9000余家医院得到应用。

目睹了信息产业大爆发的刘积仁说,在



●东软集团董事长刘积仁

中国,无所不在的软件系统既是经济社会运转的基础设施,也是人们日常接触的必需品。“身处这样的行业和时代,是创业者的幸事。”

### “做实业拓宽了人生舞台”

作为中国较早的计算机应用专业博士,33岁就被破格提拔的大学教授,刘积仁曾执着地将梦想定位为科研报国和教书育人。

20世纪80年代,国内还没有特殊经费资助教授做科研项目。刘积仁决心下海,最初目的是赚取经费做研究。

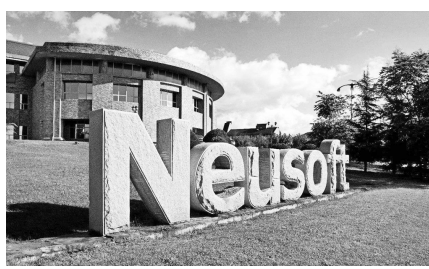
创业之初,刘积仁本想制作软件产品,刚推向市场就被盗版。于是,东软转身做系统

成商,但因人们对软件价值不认可,企业只能依靠硬件赚钱。这之后,东软在外包领域做得风生水起,刘积仁却提前认识到依靠人头拉动的业务模式不可持续,推动企业进入新一轮变革……

自1995年在沈阳建设第一座软件园,如今东软软件园已在大连、南海、成都等地开花结果,东软还兴办了3所信息学院,近4万名学生在这里学习专业知识。

“做实业帮我拓宽了人生舞台,看到了不一样的风景。”刘积仁说。

### 成功取决于“你怎么看未来”



●东软集团

从商30年,刘积仁很多次布局都让人看不懂,跟不上。采访中,刘积仁坦然道出许多前瞻性决策的“奥秘”——正因为看到了中国社会不间断进步的趋势,让他提前布局了一个个新“风口”。

早在20世纪90年代,刘积仁就坚信中国老百姓一定会有自己的社会保险,东软由此提前研发储备,目前在社保软件领域的市场份额在50%以上。

出于对均衡医疗资源、破解看病难看病贵的探索,最近几年东软与宁波市合作,启动打造“云医院”平台。“我们的布局与国家的规划和行动不谋而合。”刘积仁对此颇为兴奋。

从刘积仁办公室的落地窗望出去,一片中国版图形状的人工湖坐落于园区中央,透露着创业者的家国情怀。他说,只有将公司命运与国家前途高度关联,企业才会频频踩正“点”。

眼下,东软正向大汽车、大健康、智慧城市等领域发力,创新求变成为东软唯一不变的主题。刘积仁说,当前国内外经济格局和产业形态都在重构,很多人抱怨企业不好做了,殊不知中国企业过去主要靠资本、资源、劳动力等要素驱动的模式难以为继,“如果你的思维还停留在昨天,很难成为明天的企业家。”

今年2月在亚布力中国企业家论坛上,刘积仁公开朗读他的《给40年的一封信》,深情感恩国家和时代。采访中,这位颇有艺术情结和哲学思维的商界精英对记者说,同样的时代,同样的机遇,不同的人做了不同的选择,就有了不同的结果。“对于未来,我满怀信心!”

# 用高质量发展打造百年老店实现基业长青

## ——访华润集团董事长傅育宁

■ 新华社记者 李滨彬 颜昊

八十年前,在热血救国的抗日烽烟中,华润的先辈们在香港中环一间小阁楼里成立了联和行。今天,华润已从最初只有三个人的小商号发展为跻身世界500强前列的大型国有企业集团。

国家改革开放的40年间,华润发挥在港中资企业的窗口作用,发展自身,建设香港。截至2017年底,公司总资产达12000多亿元人民币,形成了年逾5500亿元人民币的经营规模,在海内外提供了42万个就业岗位,在中央企业中利润总额排名第五,在《财富》世界500强中排名第86位。

华润集团成立80周年之际,集团董事长傅育宁在港接受新华社记者专访时表示,将华润建设成百年老店、实现基业长青,是这一代华润人的使命和梦想。

傅育宁认为,随着中国经济不断发展,改革迈入深水区,企业的发展观念和发展方式都必须发生根本性转变。

“推动高质量发展需要有全球视野,站在战略高度上看待经营发展,要在质量变革、效率变革、动力变革上下苦功。高质量发展的实质是对企业发展逻辑和发展方式的变革,也是我们经营管理理念和工作方法的变革。”傅育宁说,“作为‘国之重器’,国有企业在推进经济高质量发展中扮演至关重要的角色。”

有一头标志性银发的傅育宁在企业界以儒雅著称,早年在英国取得博士学位。这位大型综合国有企业的掌舵人认为,企业只有长期保持危机感,才能跻身世界一流。

“华润创新最大的障碍在于自己,现有业务市场地位不错,这种情况下很难走出‘舒适



区’去尝试新东西。这就需要不断引导企业积极对标全球范围内的领先者。”傅育宁说。

傅育宁提出了华润新一轮创新发展的总体设想:要求华润每一个战略业务单元以赢得竞争为出发点,实现技术和商业模式的进步,搭建面向全球的创新平台,通过新技术和新产品推动企业创新。

目前,华润旗下的连锁超市、房地产等业务均已发展到全国领先地位。而华润的第一家超市以及初期的地产项目均是从香港起

家。

傅育宁介绍,华润利用香港荟萃全球先进商业模式的优势,通过学习、消化、吸收、转化,结合内地市场和客户的特点,积极传承和创新,多项业务不断发展壮大,形成了今天的业务格局。

“今天华润在内地很多领域都有长足进步,香港很多业务和内地相比反而落后了。受限于香港居高不下的成本和有限的市场空间,华润在港的很多业务需要改造和提升。”

傅育宁说,华润将重塑在香港的业务。

他表示,华润将加大对香港民生的关注力度,增加相应的投资。一是巩固传统业务,二是寻找机会在港发展地产业务及基础设施建设;三是研究借鉴香港科技园的运营模式,在河套地区建立新兴产业孵化基地,引入内地创新人才和科研成果,孵化培育,形成新的商业价值,进而返销内地市场,为推动香港再工业化贡献力量。

谈及前景可期的粤港澳大湾区,来港工作20年,先后担任过2家驻港央企掌门人的傅育宁说,华润将香港放在整个大湾区范围内审视发展机遇。大湾区可布局的资源更多,可服务的市场更大,可以通过各方优势组合实现有效竞争。华润可以充分把大湾区成本优势、制造业优势和更大规模的市场优势,与香港的科技及部分高端服务业优势结合好,助力香港调整经济结构,促进香港经济发展。

“香港医疗水准高,医药管理水平高,值得内地借鉴。随着中国老龄化社会的到来,人们对健康水平的需求增大,有必要将海内外高水平医疗服务、医药产品和先进的健康管理理念引进嫁接到内地市场。”傅育宁说,“这样既能满足内地市场需求,又能使整个健康产业得到进一步发展。”

傅育宁表示,华润将首先从人才培养做起,在大湾区建立医疗教育中心和国际水准的医疗中心、康复中心、养老中心,发展中医药产业,推动以健康为背景的消费产品和服务业进入大湾区。

他还说,华润将发挥总部在香港的优势,将在港业务团队带到大湾区,为香港年轻人在大湾区创造更多发展机遇和上升空间。

## 日本物流巨头期待携手中国伙伴“共赢”

日本物流巨头日本通运公司常务执行官杉山龙雄日前表示,公司看好中国发展前景,期待携手中国伙伴实现“共赢”。

首届中国国际进口博览会召开在即,杉山龙雄在接受记者采访时说,日本通运看好中国物流市场,对公司来说中国是最重要的市场之一。希望通过参加博览会捕捉到成长迅速的中国市场的需求。

日本通运是日本最大的综合物流企业,也是日本物流企业唯一一家能提供海陆空运输方式的公司。日本通运在37个国家和地区的200多个城市开展业务,被誉为“世界日通”。

杉山龙雄说,中国拥有巨大的市场规模,随着中国消费增长,进口也将快速增长。中国不仅是生产大国,也将成为消费大国,公司期待由此带来的中国货物流动的攀升。

杉山龙雄说,公司1981年在北京开设事务所,在中国开展业务已有30多年。中国内需扩大吸引海外企业进军中国市场,此外中国企业也“走出去”,这产生了双向物流,是公司的新机遇。此外,铁路运输也是很大的机遇,公司将努力把握这一机遇。

对于“一带一路”倡议,杉山龙雄说,今年5月日本通运利用中欧班列提供日本和欧洲之间的联运服务。日本通运预计,从日本经由中国的铁路到欧洲的潜在需求大概是一年4000个集装箱。

他说,前不久日本通运与中国相关企业签署合作备忘录,将在中亚和非洲等第三方市场进行物流领域合作。 (钱铮)

## 向100名贫困学子发放助学金

## 仰韶酒业以实际行动精准扶贫

本报讯(记者 李代广)11月4日,“党建光芒·点亮希望”渑池县仰韶彩陶坊百名学子助学活动在河南省渑池县隆重举行。

在河南省酒业协会会长熊玉亮,渑池县委常委、宣传部部长张晓红,渑池县人大副主任、工商联主席石美丽,仰韶酒业党委副书记、营销公司总经理卫凯,仰韶酒业党委副书记、总经理郭富祥等领导,以及社会各界爱心人士等1000余人的见证下,仰韶酒业向100名贫困学子现场发放助学金,为谱写好“实现中国梦需要中原更加出彩”的渑池篇章助力。

“仰韶酒业在企业做大做强的同时,主动承担社会责任,积极投身光彩公益事业,先后以百万助学、产业扶持、扶贫帮困、基础设施建设等形式捐款捐物累计达1000余万元,向社会奉献了拳拳爱心,树立了企业良好形象,赢得了社会各界的广泛好评”,石美丽表示,这次仰韶酒业又捐资对100名贫困高中生进行连续三年资助,就是许给了100个家庭一个未来,就是“对中华民族乐善好施、扶贫济困传统美德和报效社会高尚情怀”的最好践行,更是对渑池县扶贫脱贫攻坚工作的最好支持。

活动现场,张晓红部长授予仰韶酒业“慈善爱心企业”奖牌;仰韶酒业向参加义购活动的50位爱心企业代表与爱心人士颁发荣誉证书,郭富祥总经理宣读了100名受助学生名单。

在见证了仰韶酒业公益助学金的发放后,国家一级演员、相声名家李金斗,著名相声表演艺术家李建华等明星先后登台助力公益盛典,点赞公益仰韶。

李金斗表示,作为一名相声演员,自身的成就与党和政府的关心无法分开。仰韶酒业为全社会和众多企业家做出了很好的表率 and 模范作用,能够参加今天的公益活动非常开心,未来的生活一定会越来越好,前进的道路一定会越来越宽阔。祝福同学们学业有成,祝福仰韶酒业的发展越来越好。



▶▶▶ [上接 P1]

## 民营企业迎政策“金秋” 实招不断纾解融资困难

农业银行重点组织广东、江苏、浙江等重点区域的分行按照标准进行企业客户遴选,经过初步摸排,确定了一些目标企业。

建设银行也在分两阶段落实。一是开展和中债信用增进投资股份有限公司的对接和合作,沟通项目储备、创设标准,提前对相关协议文本进行沟通和准备。二是发动试点分行,对符合“三条原则”的民企进行梳理和筛选。三是与交易所协会密切沟通,做好目标项目创设凭证的准备工作。另外,在进行第二阶段工作时,作为主承销商要尽快具备创设资质。同时,在风险偏好、审批策略等方面要打通一些政策障碍,提高对民企授信的宽容度。

兴业银行已经储备了12个项目,总金额约155亿元,目前正在和交易商协会沟通,并建立了30亿元资金规模来投资信用风险缓释凭证(CRMW)产品。

## 荣耀记忆

### ——西门子首任中国首席代表忆改革开放中的对华合作

■ 乔继红

77岁的于尔根·奥贝格住在慕尼黑郊外。这位身材高大、满头白发的德国人曾是西门子首任中国首席代表。回忆起改革开放之初在中国的工作经历,奥贝格记忆犹新。

“1984年3月底,我第一次来到中国,”他回忆说,“当时路上很少见到私家车,最主要的交通工具是自行车,北京长安街是自行车的天下。”

那一年的7月1日,奥贝格到设在民族饭店的西门子北京代表处出任首席代表。当时的北京代表处员工总数不到10人。

奥贝格迅速融入新环境。在与中国客户、

合作伙伴接触后,中国人的智慧和勤奋给他留下了极为深刻的印象。他很快意识到:“中国是一个伟大的国家,未来潜力无限。”

正是基于这种判断,奥贝格极力推动西门子在中国的发展。他当时曾在西门子一次内部会议上明确表示:“西门子这么大的跨国公司,在中国这么大的国家,只有发展自主业务才能全面和中国合作,才能更贴近中国客户。”

1985年10月29日,让奥贝格终生难忘。这一天,在人民大会堂,西门子与中国政府签署全面合作备忘录。在一张签约仪式的老照片上,站在最后一排的奥贝格笑着鼓掌。“那是一个里程碑,对双方都意义非凡。”奥贝

格说。

1987财年,西门子在中国实现近3亿德国马克的销售额。到1988年,公司已经在中国设立了四个办事处,拥有约150名员工。

1988年10月31日,是奥贝格的又一个荣耀时刻。这一天,西门子与合作伙伴签署了成立在华第一家生产型合资企业的协议;同一天,西门子北京技术交流培训中心举行奠基仪式。

“基于共同的利益和目标,西门子与中国携手前行,实现高速发展。”奥贝格说。

西门子是改革开放的见证者,更是受益者。2017财年,西门子在中国总营收达到72亿欧元,目前员工总数超过3.2万,中国已经

成为西门子第二大海外市场。

西门子也是最早确认参加首届中国国际进口博览会的跨国企业之一。“你可以看到,在中国改革开放进程中,西门子与中国的合作从未中断,而且越发紧密。”奥贝格说。

奥贝格于1989年结束在中国的工作回到德国,但他依然经常前往中国,并长期关注中国发展。他见证了深圳从一个渔村成长为备受瞩目的科技创新重镇,也目睹了上海浦东从一片荒地和农田发展成繁华的金融和贸易中心。

“作为中国的老朋友,我衷心祝愿中国长久和平稳定,拥有更加繁荣美好的未来。”他诚挚地说。