

关注辽宁软件产业(上)

# 曾全国领跑,现步伐趋缓,辽宁软件路在哪里—— 立足优势 锚定方向

本报记者 孙大卫 文并摄

## 引子

近日,在沈阳东北大厦的会议室里,展开了一场关于辽宁软件产业发展状况的激烈讨论。参会的有参与过辽宁软件产业政策制定的人,也有关心辽宁软件产业发展的人。

唇枪舌剑后,大家得出了两个结论:第一,辽宁是全国软件产业发展伊始的领军者;第二,辽宁软件产业没有抓住移动互联网发展的机遇期。

随后,记者带着以上两个结论,采访了辽宁软件行业“头部企业”的管理者,东软集团董事长刘积仁和大华信计算机技术股份有限公司董事长刘军。他们却给出了截然不同的结论:辽宁曾是领军者,但并没有错过机遇期。因为辽宁软件产业的“赛道”一直在“B端”,简而言之就是服务于企业用户。

观点迥异的“隔空对话”,并不理想的产业现状,恰好出现在

产业发展20周年的历史节点上,像是对辽宁软件业的一次“灵魂拷问”。

今昔对比鲜明。

曾经,这里是全国软件业前沿,创造出中国软件产业发展史上的多次领先,为全国培育出了大量的软件人才,这里连续9年居全国软件外包收入首位。

如今,南京、杭州等起步晚于沈阳、大连的兄弟城市纷纷后来居上,成为中国软件名城,而“老大哥”却似乎进入了“缓步期”。

质疑声随之而来,辽宁是不是软件产业扎根的沃土?辽宁软件业应何去何从?

事实是对质疑最好的回应。

秋日里,沈阳国际软件园,十几家细分领域市场占有率居首位的企业集聚一处,用业绩争奇斗艳,仿佛在诉说,辽宁依然是一个适合发展软件产业的好地方。



沈阳国际软件园软件企业操作平台。

## 全国的前沿? 国际化站位奠定了高起点

为什么敢说,辽宁曾是中国软件产业发展的前沿?

辽宁是全国率先制定并印发省级软件产业政策的省份。

“当时,辽宁是在举全省之力发展软件产业。”不少辽宁软件产业创业者在回忆起2000年参与制定《关于印发辽宁省加速发展软件产业实施意见的通知》(以下简称《实施意见》)时感慨:“2000年,是中国软件产业发展的关键之年,因为那年国务院出台了一个文件,也被俗称为‘18号文’。这个文件正式把软件定义为一个产业,并且要大力培育发展它。辽宁作为工业重镇,迅速地捕捉到了这一机遇,也确实具备条件,成了全国第一批政策落地的省份,在全国率先出台了省级软件产业政策。《实施意

见》一经发出,上海、广东等地纷纷来辽宁交流学习。”

辽宁软件业,起步即与世界一流企业并肩。

从发展伊始,辽宁软件业就以国内外两个市场为导向,以体制和技术双创新为动力。

“当时国内的软件基本是不花钱的,市场不太规范,大家都在用盗版,拷贝一下就行了。国内的企业信息化水平也比较低,市场比较小。因此,面向国际,是为活下来进行的选择。那会儿更多的时候我们是在用国际市场的盈利,养国内市场的研发。”东软集团董事长刘积仁在回忆企业初创期时,充满感慨。

国际化站位不仅打开了辽宁软件业的市场,同时也为产业奠定了较高

的起点,为日后辽宁与日本、韩国等展开紧密合作培育了先机。

在全国率先通过资金杠杆撬动软件产业发展。

早在2000年,辽宁就设立了省级软件发展种子资金,该项资金主要用于对沈阳、大连软件园区内新创办企业的资助。同时,在《实施方案》中还明确,省、市政府设立的科技企业贷款担保资金中1/3额度将用于软件企业,并在全国率先启动“动漫产业发展基金”、评选“十大优秀软件产品”等。

当时,对于处于星火状态的软件产业而言,一切都是新的,企业认定、退税方式等方面的政策还都处于空白状态。怎么办?

没有制度就创新制度,辽宁愿意

“蹉跎路”。

继2000年8月《实施意见》出台后,2001年2月,我省6个部门联合成立了辽宁省软件企业认定办公室,制定了《辽宁省软件企业认定管理办法》,在全国率先开展软件企业认定和软件产品登记工作,落实退税政策,并在全国开创了嵌入式软件退税的先河。辽宁软件协会在全国率先开展“双软认定”,引入了CMMI等国际先进认证标准。20年来,辽宁已累计认定软件企业3000家,登记软件产品1.2万个。

阳光雨露充足,企业森林繁茂。东软成为全国首家上市软件企业,东软、华信、文思海辉——全国软件外包行业前三甲均位于辽宁。



软件在制造业转型升级中发挥着积极作用。

## 错过了“C端”? 适合自己的才是最好的

软件,一个日新月异的产业,近年来,随着互联网特别是移动消费互联网的高速发展,深圳、杭州、南京等城市的名字冲进了软件产业的前列,沈阳、大连等辽宁城市似乎进入了发展的“缓步期”。于是,不少人认为,那是因为辽宁错过了消费互联网这个“C端”。

是错过了,还是根本就不适合呢?

刘积仁认为,不论是企业还是地区,都必须做自己擅长的事情。辽宁的产业性格,注定不会走电子商务这条路。其实,就算再给辽宁一次机会,仍然是同样的结果。所以这不是能否抓住“C端”的问题,而是辽宁是否适合的问题。

辽宁是老工业基地,辽宁人才多出身于这个领域,这就是发展的优势和本钱。软件必须与硬件相结合,辽宁最需要赋能的是工业,发展了这么多年,很多工业元素已经融进了辽宁人的血脉,形成了独特的产业性格。那么,我们就开拓“B端”业务,提供产业服务不是很好吗?

与消费互联网相比,这部分工作需要的时间更长,需要更加坚持和更多的产业积淀,因此辽宁在这方面的优势也就越来越不易被替代。

30岁,对于软件企业来说,算是“长寿”了。30年,没被打死,也没有转行,东软的秘诀是坚持。

刘积仁表示,在软件这个领域,企业生存是很不容易的,要生存这么久还要发展,更是难上加难。东软始终是一个长期主义者,我们坚持做软件服务,做“B端”,为客户提供解决方案。我们

也曾面对各种诱惑,但是我们不投机,始终坚守自己的方向,所有的投入都和未来的需求有一个好的结合。

忆往昔,刘积仁笑着说:“那个时候,消费互联网真的很火,总是有人劝我去做,自己也有些眼热,但是冷静下来想一想,我没有自信在还没有做好一个熟悉的领域时再一次做出其他新的选择。选择不是一种思想,而是能力与资源的准备。如果我们那时选择了‘C端’业务,东软可能早就成为泡沫了。现在大家看到的是大的互联网企业都很好,很赚钱,没有看到的是更多的企业已经不存在了。”

每个企业都有自己的活法,别人的路走不远,自己的路也不能一直不变。坚持方向并不等于不变通、不灵活,路是在行进过程中探索出来的。

随着市场脉搏跳动,东软集团构建了大汽车板块、大健康板块、智慧城市板块,东软控股也构建了教育板块等东软系集群,可能未来还会有更多板块,但必须基于东软的优势,结合市场需求。这是刘积仁一直坚持的信念。

沈阳国际软件园董事长赵久宏表示,若将软件行业比作一个人,那么他一定是一个又专一又多情的人。对于已经选定的方向要集中力量久久为功,而对于不断变化的市场,则要随机应变。

新一代信息技术赋能制造业的浪潮席卷而来,“潜伏”多年的辽宁软件行业也迎来了发展的春天。

## 外包是低端? 真正分高低的是技术和产品

今年初,大连华信与SAP签署战略合作协议的新闻成为业界热搜,而这只是辽宁软件行业牵手国际巨头、走向国际舞台的缩影。

在软件界提及辽宁,人们总是会首先想到外包服务。辽宁连续9年位居全国软件外包收入首位,国际化的发展理念一直贯穿辽宁软件产业的血脉并延续至今。

但近年来有人对辽宁软件业的这一发展方向颇有微词,理由是“外包服务对自主研发的要求不高,稍显低端”。外包等同于低端吗?

回答这个问题需要从历史和现实两个角度梳理。

外包奠定了辽宁软件国际化发展的基础,也为辽宁企业打下了高品质、高技术、高规范的发展根基。

“辽宁软件最初的高速发展,是因为我们抓住了国际化的机遇。”大连华信计算机技术股份有限公司董事长刘军表示,当时从全球看,美国和日本软件发展是最前沿的。新技术对传统产业模式、商业模式的升级,迅速席卷全球。他们有巨大的外包需求,而当时的中国对于软件的定义还比较模糊,我们还处于起步阶段,外包业务是中国企业发展的机遇和市场。辽宁的区域优势和人才优势决定了,这里是日本选择外包供应商的最佳区域。于是,像东软、华信这样的企业迅速发展起来。

与高手“过招”岂可失之交臂。刘军认为,在与国际巨头的合作中,辽宁



东软集团医疗装备生产现场。

软件企业不断学习,不断成长。不仅让企业具备了世界一流的管理规范、工作流程、质量保障,同时,也逐步形成自身的研发能力,从产业链后端走到前端,甚至在个别方面引领世界。

外包只是一种服务模式,与“高低”无关,真正分高低的是技术和产品。

在回顾创业史时,刘积仁表示是自己的博士论文,让东软有了“第一桶金”。

“我第一次卖软件给日本企业,那是我博士论文的研究成果,他们的决策者问我在美国做什么研究,我说‘面向对象’技术。他听不懂,就请我到日本现场给他们的团队讲,

告诉他们这个技术有什么样的重要意义。我说,可以用我们的技术帮助他们以软件构建芯片、开关等任何电子器件的硬件,并用这些软件构建一个硬件的系统,通过仿真技术来模拟一个硬件系统的运行,从而测试软件与硬件系统的匹配度。这是他们极其需要却无法实现的。你觉得这件事情低端吗?”

在刘积仁看来,外包,只是字面翻译,这件事没有高低端的区别。他举例说,你要盖个摩天大楼,首先得找位设计师,这样你就把设计的任务外包给设计师了,因为你不会。你的公司有法律事务、财务事务要处理,你在外

部找律师、会计师,这也是外包。那么,他们是高端还是低端?

虽然外包不分高端和低端,但是接包方是有高端和低端差别的。

在青山环绕的大连华信总部,5000多名员工在从事与外包相关的工作,其中大部分的技术都来自于自主研发。每年,该企业投入研发的费用约占主营业务收入的1/10。目前,华信服务的日本企业占据了该行业日企排名30强的一半。

刘军笑着说:“那些国际巨头会随便找一个只会编码的企业合作吗?外包只是一种服务方式,关键是你给客户做什么服务和创造什么样的价值。是他们做不了的,还是不愿意做的?是否只是因为你的价格更低才让你做的,还是他们没有能力才找你做的?对于企业来说,在一个行业中的竞争能力,及为客户创造价值的能力,才是决定企业是否高端的关键。”

在大连华信的订单中,大部分都是客户提出要求,华信给出解决方案,客户越是国际化越是高端,要求也会升级,那么就倒逼企业必须不断提升自己大规模开发和自主研发的能力。“现在南方企业也开始注重这些,而我们在20年前就上了这堂课。”刘军的眼中透着自信。



更多精彩  
扫码观看

“讲文明树新风”公益广告

# 中国少年 老人之老

河岸欢乐的笑声  
少长相融的爱心  
把春光与亲情  
并入酒  
岸上杨柳青  
心中白云在  
都是梦中人  
坤宁



中国网络电视台制 上海丰子恺旧居陈列室供稿