

用友将由管理软件向云服务战略转型

本报记者 陈栋栋

1 月 25 日，用友软件股份有限公司董事长兼总裁王文京在北京宣布，将通过把握“十二五”规划、云计算战略性历史机遇，继续打造旗下系列企业的核心竞争力，实现效益化高增长。与此同时，用友旗下企业围绕“S(管理软件)+S(云服务)”云战略框架的新格局完整浮出水面。

随着企业及政府客户的市场需求加强，国有企业、政府信息化建设正在转向“自主、可控、可持续、低成本”方针，外资企业的信息化选择趋于合理化和本地化；我国人力成本将会继续上升，企业需要转变基于低人力成本的发展模式。

这一切都表明，中国软件及信息服务产业将迎来新的“黄金十年”。而云计算/移动应用掀起新一轮的产业革新浪潮，是中国软件企业可以实现跨越式发展，加速成长出新的世界级软件及 IT 服务提供商的战略机遇。

针对当前形势，王文京告诉记者，2011 年用友将优化经营结构，改进业务模式，加强基础管理、资产经营，加快投资业务，提高整体经营效益；加大重点行业、服务业务、海外业务发展力度，发展与南昌、三亚基地对应的产业，积极开展收购兼并，加快主营业务收入增长；积极拥抱云计算产业浪潮，实施用友云战略，推进“用友软件+用友云服务”框架的落地。

今年用友将通过优化核心平台、产品和解决方案，提升客户经营和专业服务能力以打造核心能力，推进“幸福企业”建设，高效、创新、绿色，全面地发展用友企业；同时，还将结合自身的优势，通过云计算技术、服务和商业模式创新，为企业和机构提供丰富的企业云服务、行业云服务，帮助客户迈向云端企业。

并购一直是用友的重要战略。用王文京自己的话说，用友的发展策略是内涵式增长与扩张式发展并举。“内生式增长的比重在 80%，20%的增长通过并购来实现。”值得注意的是，与 2010 年 2 月用友软件发布的新三年战略规划时相比，用友系企业从“八舰齐发”扩充到“十一舰齐发”，以用友软件股份有限公司为旗舰，用友审计、用友华表、畅捷通、上海英孚思为、长伴咨询等组成了一个超级舰队。其中，上海英孚思为公司、长伴咨询公司、用友专业教育公司为新面孔。

“11 支舰队的规模肯定还会继续扩大。”用友高级副总裁郑雨林对中国工业报记者介绍。

未来几年，用友将实现从管理软件向云服务的第二次战略转型。用友将云计算视为升级商业模式、提高盈利能力，加速市场拓展(包括欧美市场)和营业增长的契机。用友未来几年发展的核心战略是，把握这次历史性产业机遇，在云计算的革新浪潮中做强做大，成为亚洲最大、全球领先的企业云服务提供商，成为世界级管理软件与服务企业。