

传统企业如何插上移动互联网翅膀

上千企业家赶中原创新“大集”

3月底,一场名为“中原创新大集”的活动在中原地区掀起了一场关于创业、关于创新的大讨论

袁直

3月28日,由河南商报、正和岛、武汉大学总裁班、中原企业家俱乐部、方卡会等强大团队联合主办的“中原创新大集”,在中原地区掀起了一场关于创业、关于创新的大讨论。

正和岛河南岛邻机构主席、三全集团董事长陈泽民,东盛集团董事长、陕西正和岛岛邻机构主席郭家学,知卓网络创始人、董事长陶闯,腾讯移动互联网事业群副总裁马斌等上千位企业家共聚一堂,探讨移动互联网与传统行业的新机遇。

企业家相聚中原创新大集

本次中原创新大集是一场关于创业与创新的大讨论,虽然为期只有一天,但是内容丰富紧凑,堪称一场“创业盛宴”。

3月28日上午,三全集团董事长陈泽民就“传统企业的互联网转型之路”和在座企业家们分享三全的转型之路;带着“落地”互联网+”这一使命而来的腾讯移动互联网事业群副总裁马斌,从腾讯的角度,和大家分析当前时代的变换,看互联网如何构建新世界;互联网跨界大咖、知卓网络创始人陶闯则为大家描绘互联网的下一个风口的场景。

主题研讨同样围绕“创新”那些事,设立“互联网思维改造传统企业”主题演讲,及“新常态下企业如何以创新促转型”圆桌论坛。

本次创新大集的重头戏,则是5个创新项目的路演秀,这些一路过关斩将的项目,在现场寻觅他们想要的资源、渠道和宝贵的创业资金。

面对风口,传统企业如何应对?

提到移动互联网,关于猪和风口的话题,从来没有停下来。

雷军说,在互联网时代,一头猪站在风口上也能飞起来。马云说,风停了,猪掉下来就摔死了。陈泽民说,在大风大浪中,我们应该



●三全董事长陈泽民

观察风向,如果是台风、飓风、龙卷风,我们暂时躲避,等大风浪过了我们再观察,我们要见风使舵,看风的方向、风的大小。

在他看来,互联网是一种工具,是一种思维方法,用的得当会促进去企业发展,生搬硬套也许死得更快。在转型的过程当中,三全也曾遭遇失败。

陈泽民说,很早之前,三全想涉足餐饮,当时雄心勃勃,要在五年内在全国建起来1000家有滋有味快餐店,但是只开了7家就关掉了。为什么?因为普通餐饮业是低附加值的,而上海、北京的房租太贵,一个小门面房一年房租100多万。如今情况不一样,互联网解决了高效率问题,使边际成本减少。以前大家图方便就煮了汤圆、饺子,而现在的80后、90后希望的方便是:手指一点,就有香喷喷的饭菜送上门来。基于满足这些“懒人”的需求,三全推出了三全鲜食。

马斌此次来河南,还有另外一个任务,3月21日,腾讯CEO马化腾带领他的团队与河



●企业家中原赶集

南省政府一起研究“互联网+”的落地。在开始演讲之前,马斌拜托在座的上千位企业家共同助力“互联网+”落地河南。他说,面对“互联网+”的焦虑,不仅传统行业有,互联网从业者也是一样。当风口来的时候,大家都想抓住风口。

五大创新项目路演秀吸引大咖

当天下午的创新项目秀,是本届中原创新大集的重头戏,它集中体现了创新大集作为一个资源对接平台的价值。来自全国的多个优秀项目来到本地寻求落地发展的机会,而他们的精彩路演也赢得了现场创业导师的首肯,纷纷出来为项目“站台”。

创业者吴奇来自“72变”团队,他们选择了智能硬件这个“红海”领域,表示要将粉丝经济利用到极致,在72变的网站里,智能硬件品牌及钟情于智能硬件的“极客”们,有了交流平台。

目前国内已有400个顶尖智能硬件创业

品牌入驻72变。为其站台的就是三全集团董事长陈泽民。陈泽民说自己是72变的忠实用户,并建议他们大胆收购新技术、新产品,打造自己的核心竞争力。

奇绩工场总裁卢富华在自己的项目展示环节表示,他的项目团队汇集优秀的企业家导师和企业整体咨询方案,颠覆企业培训,为企业家管理提供最高效直接的企业整体运营方案,以全新“道、术、势、人”结合最酷立体思维,启动蓝海战略,教企业打造轻公司营销理念,重新定义移动互联网商业。为他站台的河南商报社社长孟磊直言,在他身上看到了马云当年的影子。

曾有“中国医药行业的资本操盘手”的西安东盛集团有限公司董事长郭家学本次也带来了自己的项目。他将会运用互联网思维,在全国范围内以众筹的方式建设100家国医馆,1000家国药堂,整合当地优质名老中医资源,为社会大众提供精品中药和优质的医疗服务,将广誉远这个百年医药品牌发扬光大。

创新拓展合作空间

——两岸企业家探寻经济新常态下合作

伍鲲鹏

“台湾的中小企业尤其是在大陆投资的台商,经过几十年的累积,建立和奠定了很好的产业基础,但是近年来他们却开始经历一个痛苦的转型和升级的过程。”出席博鳌亚洲论坛2015年年会的威盛集团全球副总裁徐涛说。

台资企业依靠廉价土地、厂房与劳工,为跨国企业代工的经营模式,已经逐渐显现出无法适应大陆经济新常态下发展的新形势。

对新常态表现出不适应的不仅仅是在陆的台商,台湾本土的中小企业也受到一定的影响。博鳌亚洲论坛2015年年会嘉宾台湾中信创投董事长王志刚表示,在大陆进入经济新常态的大环境下,很多依靠传统生产方式的台湾本土企业亟须改变过去的一些做法。

台湾企业应该如何应对大陆的经济新常态?与会台湾嘉宾给出了一致的答案:以创新与大陆企业携手迎来发展的新机遇。

“新常态的经济状态对台湾来说的确有影响,但更大的却是机会,而这个机会是需要用创新来实现的。”王志刚表示,新常态下大陆要以创新作为发展的新动力,就已经为双方未来的合作指明了方向。

这种以创新驱动合作的方式首先体现在技术领域。博鳌亚洲论坛2015年年会嘉宾常



●威盛集团全球副总裁徐涛(左)认为,两岸还可以在更多的领域开展合作。

州天合光能有限公司董事长高纪凡认为,两岸的光伏企业实际上在人才和技术创新等领域上存在很大的互补,完全可以通过互相的学习进一步找到新的合作商机,成为全球行业持续的领先者。

徐涛认为,由于台湾在一些领域具有创新能力和技术优势,所以双方还可以在更多的领域开展合作。“互联网农业、互联网教育、

互联网金融……只要我们能够发挥无限的想象力,那么我们双方就一定找到合作的方向。”

商业模式上的创新同样也成为新常态下两岸合作另一个重要领域。台湾中鼎工程古力有限公司董事长余俊彦说,如果两岸未来通过联合承揽、共同出资等商业模式的合作去进行国际竞标,将极大增加双方得标

的机会。

博鳌亚洲论坛2015年年会嘉宾美商摩根大通集团台湾区总裁钱国维说,两岸以商业模式创新扩大合作实际上已经有了一个典型的例子,那就是阿里巴巴集团主席马云在台湾设立的创业奖金。它鼓励年轻人利用这个平台将自己的产品卖到全世界,为双方合作提供了新的思考,这为社会和企业都带来了正面发展的力量。

以技术的创新和商业模式创新推动合作所带来的正面效应不仅仅体现在商业领域,在加强双方青年人交流上也具有十分积极的意义。

博鳌亚洲论坛2015年年会与嘉宾认为,台湾年轻人在硬体产业以及设计、工程人才方面有优势,而大陆有优质的供应链和流量强大的互联网,完全可以发挥出“软体+硬体+设计”的强大整合动能,利用资源价值上的互补找到合作的契合点。

“在这样的情况下,大陆对于台湾的年轻人来说是一个机会。”徐涛说,以创新推动合作可以让这些台湾的年轻人走出来,在大陆创业创新,这不仅对两岸的企业来说是好事,更能有效加强彼此之间的交流。

“只要坚持改变过去的一些思维方式和做法,两岸经济合作就一定会有一个新常态的发展。”王志刚说。

深圳市福田区工商联:创新服务奋力打造“半壁江山”

黄青山 李梦婕 张祖红

政府推出“权责清单”自我削权,为民营企业发展松绑;12项行政事务“零收费”办理,为企业发展减负提效;修订“1+1+9”系列产业扶持政策,4.6亿元科技信贷为民企输血供氧。近年来,福田区工商联(总商会)坚持当好非公有制企业的“服务保姆”,受到当地企业的好评。2014年底,在全国工商联、《中华工商时报》联合发起的2014年度工商联(商会)工作“十大亮点”系列评选活动中,获得“2014年度工商联工作十大创新”奖,为广东省工商联系统唯一获奖单位。

铸魂导航 智力支撑

以学习为抓手,夯实非公有制经济人士思想基础。福田区工商联(总商会)始终把深入学习十八届三中、四中全会精神和习近平总书记系列重要讲话精神作为铸魂导航的

大事,在会员企业、党组织企业中开展专题讲座、学习报告等共4次,共700多人参加。深入开展理想信念教育活动。在非公有制经济人士中开展理想信念教育实践活动,开展法律进企、文化强企等活动,进一步增强了非公有制经济人士的“四信”——信念、信任、信心、信誉。大力配合牵头单位做好扶贫“双到”工作,在“6·30”扶贫济困活动和对口帮扶贫困地区活动中,筹得善款26.6万元。10月下旬,组织辖区扶贫捐款企业家和各行各业商会、协会秘书长前往河源市和平县下车镇兴隆村实地考察,大力弘扬了艰苦奋斗的优良作风。

深入开展党的群众路线教育实践活动。福田区工商联(总商会)在355个基层党组织、5700多名党员中认真开展党的群众路线教育实践活动,在完成规定动作同时,创新自选动作,形成自身特色。开展了“群众路线大家谈”征文、“党的群众路线教育实践活动”知识竞赛、组织50多名基层党组织

书记到华为参观学习、邀请市委组织部相关领导和专家开办专题学习讲座5场等活动。

平台服务 助推发展

以平台为依托,助推非公有制经济健康发展。搭建政企交流平台。充分发挥特邀顾问作用,通过举办政策咨询会、宣讲会等活动,为非公有制企业提供直通车、直联等贴身服务。举办了特邀顾问考察交流活动,市辖区有关单位、区教育局、安监局等职能部门领导与企业代表共30余人参加;联合区企服中心举办了150多人参加的区产业资金政策宣讲会,解答企业项目申报过程中的疑点难点,发放宣传材料近450册;组织20余名企业家代表参加区政府与美国内华达州政府代表团经贸交流活动、市工商联B2B商务座谈会。

积极搭建宣传平台。在区工商联门户网站上开辟“政策法规”、“企业服务”等专栏,及

时传达中央、省市区相关文件精神,反映辖区企业创新实践。目前,《福田商界》共编辑出版6期(总第57期),发行8000余册,网站点击率累计658万人次,真正成为企业了解政府政策、政府掌握企业情况和展现企业风采的平台。

积极搭建培训平台。为提高非公有制经济代表人士能力素质,已先后开展国税、地税、安监、金融、法律、管理等方面的培训服务30多场次,参会人数达3000多人。

积极搭建激励平台。根据直属会员的身份及行业特点,分层次、分类别建立各种委员会,并以文体活动为载体,努力丰富企业职工文化生活,加强企业文化建设。

积极搭建激励平台。开展“最具发展潜力”等企业创建活动,共评出最具发展潜力、最具创新能力、最具社会责任及优秀行业商会、协会组织等先进会员企业和团体共30家,有效激发企业与时俱进、开拓创新、奋发进取的精神风尚。



让“创新围着市场转”

金平

最近发布的《中共中央国务院关于深化体制机制改革加快实施创新驱动发展战略的若干意见》,紧扣经济社会发展重大需求,从建立市场导向机制、激励成果转化、完善科研体制等多个方面,提出了近百项改革举措。这对于强化科技同经济对接、创新成果同产业对接、创新项目同现实生产力对接,让创新真正落实到创新的增长点上,具有特别重要的意义。

改革是由问题倒逼而产生的。创新活动与重大需求脱节,是当前我国实施创新驱动、提高创新水平面临的瓶颈之一。长期以来,科技创新与产业活动之间存在比较严重的“两张皮”问题。科研是科研,市场是市场,科研部门和产业部门形成了各自的“闭环”。研究人员进行科研的出发点不是市场需要,也非能创造多大的产业效益,而是为了拿课题、评职称、发文章,这使得他们在申请项目上花费的精力甚至比研发还要多。同时,由于过去一些科研项目主要由相关部门和少数“技术权威”主导,行业、企业没什么发言权,使得不少项目的研究内容不符合市场需求,缺少应用价值。而一些有价值的研究则缺乏连贯性,难以集中资金和研究力量实施重点突破。

正是为了突破这些创新瓶颈,把创新成果变成实实在在的产业活动,激发全社会创新活力和创造潜能,此次中央发布的《意见》明确提出了“三个着力”,即着力打通科技成果向现实生产力转化的通道,着力破除科学家、科技人员、企业家、创业者创新的障碍,着力解决要素驱动、投资驱动向创新驱动转变的制约,并具体制定了实现创新围绕着“市场”转的强有力改革举措。比如,针对创新决策脱离需求的“拍脑袋”现象,要求“建立高层次、常态化的企业技术创新对话、咨询制度,发挥企业和企业家在国家创新决策中的重要作用。吸收更多企业参与研究制定国家技术创新规划、计划、政策和标准,相关专家咨询组中产业专家和企业家应占较大比例。”又如,为了让创新项目与现实生产力对接,明确提出了市场导向明确的科技项目要由企业牵头、政府引导、联合高等学校和科研院所实施。

紧扣发展需求突破创新瓶颈,是一道事关创新驱动发展战略能否真正落到实处的考题,许多问题解决起来都有难度。但只要按照中央部署瞄准目标,以逢山开路、遇河架桥的勇气,以咬定青山不放松的耐心和恒心,敢啃硬骨头,勇于闯难关,就没有什么攻克不下来的问题堡垒。



中新青年商业领袖 共话企业创新发展

以“携手共进·飞跃巅峰”为主题的第二届新加坡—江苏青年商业论坛3月31日在南京举行。来自新加坡的40名青年企业家组成经贸访问团,与江苏60名青年企业代表齐聚一堂,就企业“转型跨越,创新发展”和“放眼新兴市场,携手走向国际”两个主题,共同交流探讨企业转型创新及未来发展趋势。

新加坡青年商业领袖联盟的符标雄是新加坡荣控集团董事长,他在与青年朋友分享创业期间公司转型创新的经验时认为,一个企业需要有自己的知名品牌,企业需要围绕品牌价值做更多的尝试和努力,转型创新也是顺势而为。

神州数码集团南京公司总经理董皓认为,一个企业的创新转型其实比创业更艰难,“企业转型可以是颠覆式也可以是补充式,不仅需要核心技术和资本的支持,也需要经过市场的检验,需要更包容开放的合作与平台”。

据介绍,此次论坛为两国青年企业家的沟通和交流搭建了平台,来自新加坡的青年企业代表作了相关企业的推介。据悉,江苏省青年联合会与新加坡青年商业领袖联盟于2014年10月签署了合作备忘录,双方就开展友好互访、加强青年人才开发、搭建交流分享平台、拓展沟通服务渠道等方面达成了合作意向。(李润文)