

2 大趋势 Major Trends

互联网转型、互联网化与“互联网+”

■ 叶雷 撰稿

人类过去 200 年的经济史,实质上就是商业演化的历史。商业演化不仅为我们创造了物质形态的新产品、新技术,而且从根本上改变了人类的生产方式、生活方式、交往方式和价值观念。商业演化的历史又由企业和企业家的焦虑来创造,要想不焦虑,或者彻底完蛋退出江湖,或者主动进取紧紧拥抱“风口”。现在的“风口”就是互联网已成共识,然而,即使是互联网的“风口”,风向也经常会变,“风口”的猪要飞起来也需要自身技术,而且风口的猪太多,竞争很激烈。在互联网转型、互联网化与“互联网+”交织之下,企业和企业家想不焦虑都没有办法。

焦虑点就在于“互联网+”

爆炸式膨胀、病毒式扩散、颠覆、跨界打劫,移动互联网的冲击之下,传统企业不仅是焦虑,甚至有点恐慌,纷纷寻求所谓的“互联网转型”。而在卢彦所著的《互联网思维 2.0:传统企业互联网转型》中,我们会发现,超级大佬们也患上焦虑症:海尔的张瑞敏说“自杀重生、他杀淘汰”,万科董事局主席王石担忧“下一个倒台的就是万科”,腾讯的马化腾“越来越看不懂年轻人的喜好”,阿里巴巴的马云称“现在是阿里最危险的时刻”,百度的李彦宏担心“百度有没有应对目前不确定性环境的机制”,小米科技董事长雷军坦言“我们压力很大”,泰康人寿的陈东升害怕“你死了还不知道怎么死的”,新东方董事长俞敏洪强调“新东方要更换发展基因”……

完全的不确定性,只会恐慌;只有确定性之下的不确定性,才会导致焦虑。我们越来越依赖于互联网,我们正置身网络革命中,但究竟什么是互联网的本质,究竟是什么才是真正的互联网思维,正是导致焦虑的不确定性。从产品创新、技术迭代、传播模式、人才结构、资本募集乃至组织体系,互联网的冲击,是根本性的、观念性的以及系



统性的。也正是在这个意义上,今年的政府工作报告,没有使用已有的热门词汇,而是创造了新名词“互联网+”。互联网是共性和基础,必须用信息化的手段和互联网思维再造你的企业,是确定的,但加什么、怎么加、谁来加,则充满了想象空间。但至少我们可以确定,“互联网+”是双向的,互联网企业也必须想办法加,而不仅仅是单向的传统企业加上互联网。

从确定的“互联网化”着手

既然互联网是共性和基础,首当其冲的就是传统企业,必须着手加上互联网。卢彦在《互联网思维 2.0》中,先解开商业问题的本质,“任何时代商业的本质都是满足人性的贪、嗔、痴”;接着剖析企业的元素,“一个是人,一个是事”,任何企业的转型,无外乎就是人的转型和事的转型。无论互联网如何进步,但互联网的基础本质仍是信息的载体,进步的过程,实质上是信息公用化的过程,而且是实时的公用化。于是,互联网带来的本质变化,就是信息逐渐由不对称变为对称,自然也就提升了我们商业上所有的市场资源配置的效率。因此,所谓互联网化,就是对传统商业流程中所有信息不对称环节的替换、优化与重构,或者干脆创造新的商业价值链。

在卢彦看来,传统企业的互联网化,包括从战略规划到品牌建设、从组织变革到文化重塑、从产品研发到营销推广的所有方面,有“取势、明道、优术”三个层面、“商业模式、管理模式、产品模式、营销模式”四个维度。“优术”阶段主要是产品模式与营销模式,本质上是把互联网当工具使,如 O2O、C2B、社会化营销等,在更精准的发现用户需求、最大限度的满足并超越用户需求的同时,降低成本,提高效率,方案是“在线、互动、联网”三部曲。“明道”阶段,就是要利用互联网精神来改造企业内部的经营管理和产业的上下游价值链,企业平台化、组织扁平化、员工创客化、用户全程参与倒逼管理升级、考核去 KPI、全员客服,最终为企业全面导入“平等、开放、协作、分享”的互联网基因。传统企业互联网转型的最高阶段就是“取势”,整合内外资源用互联网的玩法开辟新的商业模式,如长尾模式、平台模式、免费模式、跨界模式、社群模式、融合模式等。

互联网转型的取向不是唯一

历史学家汤因比曾说:“在一个处于成长状态的环境中,多数成员被训练成少数成员的机械的追随者。”目前,我们看到的成功,主要是互联网科技企业的成功,于是所谓的“互联网转型”,几乎都指向转型为

一家互联网公司。实际上,企业“互联网化”后,“互联网+”之后,根本就没有了传统企业与互联网企业的区别,所以刻意追求成为一家互联网公司并不是一个理性的取向。汤因比还提醒我们:“对一次挑战做出了成功应战的创造性的少数人,必须经历一种精神上的重生,才能使自己有资格应对下一次、再下一次的挑战。”可见,互联网转型本质上是“精神上的重生”,而不是简单的“躯体”再造。

互联网确实会改变很多事情,但它不是一个奇迹,不是万能的。政府工作报告在提出“互联网+”时,强调推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展。这些内容,绝不是一家互联网公司就能完全撬动的,如果传统企业非要“蚍蜉撼大树”,结局的可能之一就是,步子迈太大而摔死、信心不坚定而吓死、目标不靠谱而找死、方法太单一而拼死、方法没用而对而怨死、老思想作怪而病死、内部不统一而耗死、用人不得当而误死、团队搞不定而拖死、体系不完善而坏死。追求多样性,追求分工,是自然规律,取其所长,以“匠人精神”追求“加”的小、专业、重度垂直,或许本身就是一种生存之道。甚至所谓的“融合”,也完全可以借由“专业人干专业事”来完成。

互联网的不断进步逐渐让信息不对称消失,也逐渐让产消合一成为现实,更逐渐让边际成本趋近于零。因此,只有坚持以用户为中心才能竞争用户的认知资源;只有坚持科学理性的定位,才能保证用户体验的合理边界与可持续性。无论是传统企业的互联网转型,还是互联网企业的传统补缺,都需要认清“互联网+”的本质。“只要站在风口,猪也能飞起来”,但要不掉下来摔死,还是需要翅膀的,还是需要离地面近一点的。科技界的预言家凯文·凯利说过,“即将消灭你的那个人,迄今还没有出现在你的敌人名单上”。焦虑之下,不可不为,但也不可盲为,否则一不小心,就真的“死了还不知道怎么死的”。

全民炒股时代

■江铃 报道

4月7日,上证指数成功突破 3900 点。据统计,自 2014 年下半年以来,大盘累计上涨超过 1850 点,区间涨幅超 90%。这些数据无不意味着 A 股市场的火爆。

股市“遍地是金”全民炒股时代来临

与此同时,高歌猛进的股市聚集了越来越多的人气,迎来了前所未有的红色疯狂,大批新股民如潮涌入入市,开户数量连续攀升。有评论说“中国 A 股市场正在经历史无前例的牛市,全民炒股的时代到了。”

牛市当前,所有地方都在沦陷,人人都感觉自己已是“股神”,一周能赚 20%到 30%的比比皆是。对于大盘,看 5000 点是保守的,看到 8000 点是神志清醒水平,看到万点也不过是“人有多大胆,地有多大产”的现代版本。

毫无疑问,股市已经成为了一个“遍地

(上接 P1 版)

宋向清:为加强对河南省融资性担保公司的管理,规范担保行为,促进担保行业健康发展,河南省政府办公厅印发了《河南省融资性担保公司管理暂行办法》(豫政办〔2011〕86 号),对在河南省内依法设立,经营融资性担保业务的有限责任公司和股份有限公司,以及省外融资性担保机构在河南设立的分支机构依法加强监管。

为进一步推动全省融资性担保行业又好又快发展,完善融资担保体系,提高服务小微企业的能力和水平,下一步省政府还要进一步出台“促进全省融资性担保行业规范发展的意见”,加强融资性担保机构监管体系建设,加大政策支持力度,努力改善外部环境,增强和提升融资性担保机构的整体实力,重点提高融资性担保机构为中小微企业和“三农”服务的能力,推动融资性担保行业稳健运行和可持续发展。

当前,河南省的融资担保机构风险管理体系建设薄弱,尚不能适应市场发展需要。为了降低融资性担保机构的经营风险,外省市如上海、温州、浙江等地都已建立融资担保机构的风险补偿机制,对担保机构为符合条件的中小企业提供新增贷款担保而产生的风险,给予担保风险资金支持。而我省目前还没有建立融资担保机构风险补偿机制,在一定程度上影响了担保机构发展和担保业务开展。

要确保所有企业公民享有同等待遇

记者:民营担保机构层出不穷,而且业

91 金融推出“91 股神

是金”的市场,不少股民扬言打败基金经理、跑赢机构。然而,却有一种声音从未停息“我看好的一只股票涨了 50%,可惜当时没钱买。”这也成为了部分股民牛市不赚钱的正当理由,因为没钱所以不赚钱。事实真的如此吗?

90 后小股民轻松实现资金翻两番

90 后小何去年刚参加工作,手里也没什么钱,但是她依旧火急火燎进入炒股大军。“我的朋友有些都赚了十多万,我已经很落伍了,还什么都不懂呢。”小何不好意思地说,手上也没多少积蓄,只能是小资金玩玩。后来她听朋友说现在有个叫股票配资的业务可以解决资金短缺者的融资困难,抱着试一试的态度。小何经过多方面考察研究,最终选择了 91 金融推出的“91 股神”,用自己的一万块钱配了一个 6 万的仓,在“91 股神”投资顾问的帮助下,小何已经实现了月收益 30%,总共赚了 1.8 万,比

务不断攀升,但是,采访中,部分民营担保公司负责人对现有政策颇有微词,您怎么看?

宋向清:客观的讲,现在河南省乃至全国民营融资性担保机构均未能享受与政策性担保公司同等待遇,这不单纯是一个经济问题,而是一个带有明显政策歧视的企业国民平等待遇问题。民营担保机构与银行合作准入门槛要求高,有的业务上级明文规定不准与民营担保企业建立合作关系。

由于缺少明确的制度、规范,民营性担保公司在与协作银行合作时,很难得到银行的信任,不少融资性担保机构被迫承担 100%的信贷风险,有的地方银行还要收取一定比例的保证金。这使得我省乃至我国的融资性担保机构汇集了小微企业的市场风险和信用风险甚至全额信贷风险,制约着融资性担保机构发展和融资担保业务开展。

这种现象我认为应该得到纠正,在逐步建立健全法律的前提下,通过加大监管力度,对涉及国计民生以外的国民经济全领域开放,确保所有企业公民享有同等待遇,是我国未来经济政策和经济立法的不二选择。

要将风险控制在流程化的操作环节中

记者:宋会长,面临错综复杂的生存和发展环境,您认为在当前,担保企业应该怎么做才能摆脱政策制约,市场制约和舆论制约,实现担保行业的咸鱼翻身呢?

宋向清:政策制约无法摆脱,政策不允

起自己的一万块,小何差不多实现了资金翻两番。小何的脸上露出了满意的笑容,“他们的投资顾问很靠谱,不仅帮我选股,还教我选股。”小何是这样评价“91 股神”的。

股票配资不再为没钱炒股发愁

上述案例中,我们提到一项证券业务,股票配资。那么什么是股票配资?

2015 年以来,A 股日成交额在万亿以上已是常态,而这其中的增量资金,有一类与以往有所不同——来源于互联网股票配资。可以说,A 股的持续走牛离不开股票配资杠杆的撬动。

其实互联网股票配资也不是什么金融创新,只是将存在了 20 年之久的传统配资业务平移到互联网金融服务平台上,其具体模式是,借款人在配资平台缴纳保证金后,平台按照比例,在平台发标为投资者进

行融资。对于互联网股票配资而言,存在以下几点优点:

优势一、及时入市 迅速获利。投资者朋友都知道,在股市,抓住时机非常重要。如果说看准了行情,看准了点位,却因为没足够的资金入场,而错过了获利行情,是非常可惜的!而股票配资却可以及时为投资者提供资金,帮助投资者朋友抓住有利时机入场,迅速获利。

优势二、低门槛 拥抱 100%投资者。互联网股票配资门槛较低,通常 2000 元就可以进行配资,这种低门槛制度可以说接纳了全国 100%的股民。

优势三、高杠杆 放大资金收益的有效方法。市面上互联网股票配资杠杆普遍为 1:5,也就是说一万的资金匹配的是一个 6 万的仓,一个涨停板可以赚取 6000 元,相当于其本金的 60%,毫无疑问,股票配资是放大资金收益的一种有效方法。

可以说,互联网股票配资业务是顺应牛市需求而产生的一种新型的、大众化的融资渠道。在这样一种融资模式面前,任何人都没有资格说因为没钱所以不赚钱。

许的只能绕着走,这是没办法的办法,不能打擦边球,更不能触雷,否则后果很严重。对于有部分担保企业跑路等恶性事件给行业和社会带来的市场和舆论制约,我认为应该强化创新驱动和转型升级的战略构想,通过培育和健全企业创新机制,瞄准国家产业导向中的潜在产业市场,创新产品,创新服务,精准定位,锁定特定目标客户,实行一对一专属服务,以小促大,聚小成大,小始大终,方可成就行业领袖。未来遵循市场规则,又具有创新思维的担保新形式无疑将成为行业转型破题的一种新尝试。通过政府出资引导、民营资本主导,然后进行市场化运作,建立起新的资金流通渠道。

作为金融行业的有效补充,担保公司的风险管控一直是投融资双方以及担保公司自身都非常关注的话题。但是既要做到业务人员业绩有飞跃发展又要做到完全规避风险是很难的。如果能够将风险控制在流程化的操作环节中,那将是一个和谐的结果。在风险管控方面,要坚定不移的贯彻“贷前调查、贷中审查、贷后维护”这三项基本原则。具体到公司的业务操作层面,最好进一步将这三个环节细化,将担保过程中可能遇到的各种风险分解消化到各个具体的职能部门中。

担保业的春天一定会更加璀璨

记者:在担保行业下一步的发展中,政府应该担任什么样的角色?发挥什么样的作用呢?

宋向清:政府应鼓励引导金融机构降

低与融资性担保机构合作的准入条件和门槛,与融资性担保机构建立合作机制;以“利益共享、风险共担”为原则,强化融资性担保机构与金融机构的合作关系。鼓励银行业金融机构与融资性担保机构根据风险控制能力,合理确定担保放大倍数和风险防范比例,建立银保风险联动机制。鼓励银行业金融机构对运作规范、资本实力和风险控制能力强的融资性担保机构,并对其承保的优质项目优先提供信贷支持,给予利率优惠。

与此同时,金融机构与担保公司也要创新合作方式。合作双方应不断拓展合作领域、发挥各自优势,防范和化解小微企业信贷融资风险,促进小微企业信贷融资业务健康发展。金融机构应与担保机构密切协作,及时通报受保企业的有关信息,加强对受保企业的监督,共同维护双方的利益;对担保公司担保的小微企业项目,金融机构应充分利用风险溢价机制,合理确定贷款利率浮动幅度。对信用等级较高的担保企业,为有市场、有信用、有效益的小微企业提供的担保项目,应减少贷款利率上浮幅度或给予利率下浮优惠。

记者:感谢宋会长接受我的采访。最后也想请您用一句话概括您对担保业的认知。

宋向清:担保行业上空出现的乌云并非自然天象,而是行业发展历程中的人造恶作剧,假以时日,担保行业乌云一定会散尽,蓝天一定会再现。随着我国经济新周期的到来和立法进程的加快,担保业的春天一定会更加璀璨。

莱芜天一公司为过生日员工送祝福

为弘扬公司“以人为本”的企业文化,进一步实现人性化、亲情化管理,让员工全身心投入工作中,山东莱芜天一冷暖科技有限公司从 2014 年以来实施“员工过生日,公司送祝福”活动,员工生日当天将收到公司赠与的鲜花或着蛋糕,员工的父母过生日也将收到来自公司的类似祝福。

2015 年 1 月 21 日,是车间主任卢宪春的生生日,他是公司的老员工。公司精心准备了祝福鲜花,表达公司董事会和总经理对员工及员工父母的真挚感谢。卢主任很高兴,激动不已地说:“我长这么大,第一回收到鲜花祝福,这是我 32 年来过得最鲜艳的一个生日,真的感觉很温暖很幸福,什么也不说了,今后一定会更加努力工作。”除此以外,公司也相继给陈志浩、马群、杨印振等员工送去了生日礼物和祝福。

天一公司实施此项举措,不仅能让广大员工感受到公司领导对员工的关心,更增加了员工的归属感和工作积极性,增强公司的向心力和凝聚力。(其愚)

安徽电建二公司团员青年祭英烈

4月2日早上,中国能建安徽电建二公司防城港核电项目部团总支的团员青年来到防城港市芒萁湾阻击战纪念馆,缅怀革命先烈,重温“三光企”起义的光辉历史,举行“向革命烈士学习,弘扬民族精神”的宣誓活动,激发团员青年奋发图强,热爱祖国,勿忘历史。(申建生)

中铁五局路桥公司“芦笙”桥墩初显雏形

4月7日,由中铁五局路桥公司中铁龙里项目承建的中铁国际生态城中铁大道干沟独塔式斜拉桥 2 号主塔顺利完成 55 米至 65 米渐变段施工。此段塔身为椭圆薄壁空心截面过渡至椭圆花瓣薄壁截面,标志着国内第一个以少数民族乐器“芦笙”形状为截面的塔身初显雏形。

中国国际生态城位于贵州省龙里县谷脚镇,是贵州省十大旅游项目之一和黔中经济区推进的重点项目,同时也是世界双 500 强中国中铁全球最大的投资项目,承载着代表贵州旅游度假产业走向全国乃至世界的重任。该项目的干沟大桥是路网中铁大道的控制性工程,大桥全长 285m,其中主桥 195,引桥长 90m,桥面宽 25m。主桥采用 2x97.5m 矮塔混凝土斜拉桥,主墩墩高 87m,为空心梅花形墩柱,上塔柱高 41m,为实心“芦笙”结构,总投资 9000 余万元,是迄今为止,桥梁设计施工中技术难度最大,安全风险最高的桥梁工程之一。

自 2014 年 9 月开工以来,项目部因地制宜,克服气候恶劣、环境差、交通不便等困难,积极优化施工组织,创新施工方案,并请专家现场对钢筋施工、模板拼装、支架固定、混凝土浇筑等给予指导。同时,制定循环作业流程,强化安全教育培训,举办劳动竞赛、劳务技能大赛等活动,有效推进了该桥各项工序的顺利开展。(金山轮)

中环公司研发大断面五部开挖法节约工期 155 天

4月2日,笔者从重庆能源巨能中环公司获悉,该公司与重庆交通大学、重庆大学合作研发的“大断面两台阶五部开挖施工技术”,近日通过城乡建设专家组的鉴定和评审,达到国内领先水平。

随着重庆交通建设的发展步伐日渐加快,轻轨、地铁等工程,往往需要挖掘大断面隧道。而以前,针对大断面隧道的施工方法主要是十二步开挖法、九步开挖法和七步开挖法,但这些方法存在的问题在于,开挖次数频繁,容易造成隧道拱顶下沉量过大,加之分步较多,工序交接繁琐,所以工期长,耗材多,成本高。

有没有既能提高开挖效率,又能减少施工成本的方法呢?

为此,重庆能源巨能中环公司研发出“大断面两台阶五部开挖施工技术”。充分利用复合衬砌设计原理,施工中将全断面分解为五个施工组成部分,按顺序依次实施上台阶右侧壁开挖及支护、上台阶左侧壁开挖及支护、下台阶左侧壁开挖及支护、下台阶右侧壁开挖及支护、下台阶核心土及仰拱开挖和支护等五个部分施工。在开挖方法上结合 CD 开挖法及双侧壁导坑法的特点,临时设置中隔墙,增加锁脚锚杆提高初期支护,尽早发挥围岩的自持能力,减少围岩变形,尽快实现围岩变形稳定。这种方法因为比传统方法步骤更少,所以施工效率至少能提高 30%,比原计划工期 408 天节约 155 天完成施工任务,成本至少能降低 15%,达到 300 万元。

然而,传统方法开挖的步骤多,所以每次开挖的断面更小,发生垮塌的几率也小,那么新方法又是如何在保证安全施工的前提下,减少步骤呢?

重庆能源巨能中环公司技术人员介绍,新方法中采用了模拟计算及监控量测技术,也就是用计算机对实际施工环境进行模拟,从而得出可以精准施工的数据,有效防范事故发生。(范方银 周世均)

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888