

乌镇,这个著名的江南小镇,随着 12 月 16 日至 18 日在此召开的第二届世界互联网大会,成为世界关注的焦点。多国领导人及全球互联网精英齐聚于此,他们的一言一行不仅成为互联网界关心的焦点,也成为网友们关注的热点。

电商售假成世界互联网大会“头条”话题

■ 辛华

乌镇,这个著名的江南小镇,随着 12 月 16 日至 18 日在此召开的第二届世界互联网大会,成为世界关注的焦点。多国领导人及全球互联网精英齐聚于此,他们的一言一行不仅成为互联网界关心的焦点,也成为网友们关注的热点。

网络假货之困再成热议话题

当下,互联网已经全面影响着人们的生活,尤其是网络购物,近些年一直呈井喷式发展。在刚刚过去的“双 11”,天猫全天交易额达 912.17 亿元,再创历史新高。而随着网络购物的快速发展,网络假货问题也一直成为其发展的“顽疾”。在今年的大会上,网络假货问题再次成为互联网从业者们热议的话题。

“有些假货店被拍拍关了之后,可以在 3 分钟内再开一个,当一个行业违法成本为零的时候,违法就不可避免。”京东商城创始人刘强东接受采访时就表示,关闭 C2C 拍拍网是因为拒绝不了假货。他还指出,如果知识产权得不到有力保障,原创与设计就无法发展。“假货”降低品质的同时导致的消费价值观扭曲,只会使大量国外品牌占有市场。

此前的 11 月 10 日,京东集团发布了一封致拍拍网卖家和用户的一封信。信中写到:“鉴于 C2C(个人对消费者)模式的电子商务在中国目前的商业环境中监管难度较大,无法有效杜绝假冒伪劣商品,为了公平对待合法经营的商家、保护消费者权益,经过慎重的思考和评估,京东集团决定,到



2015 年 12 月 31 日停止提供 C2C 模式(PAIPAL.COM 拍拍网)的电子商务平台服务。并在 3 个月的过渡期后,于 2016 年 4 月 1 日起,彻底关闭 C2C 模式的电子商务平台服务。”

此外,在近期接受《华尔街日报》采访时,刘强东也就电商平台假货问题发表言论称:打假是件容易事,“一名程序员只需 1 天就能搞定这件事。你能想象花 80 元钱就能买到一个古驰品牌的手提包吗?”

假货是一个历史遗留问题

一石激起千层浪。刘强东的言论不仅迅速在网上传播开来,也引起了同样在参加世界互联网大会的另一个电商巨头阿里巴巴的注意。随即,阿里巴巴总裁金建杭在接受采访时表示,假货是我国经济发展到现阶段的一个历史遗留问题,很快就会过去。

金建杭表示,当前市场上的假冒商品并不仅仅存在于电商企业。过去中国是制造大国,在 2008 年经济危机后,大量国外品牌设计退出国内市场,留下大量制造工厂、工人,其为了生存导致当前市场上出现了假货泛滥的现象,关闭一两个电商网站并不能从根本上杜绝假货的存在。

金建杭认为,目前新一代的创业者非常注重自己在品牌营销和产品设计方面的能力。随着创业者逐渐将设计权、品牌权以及制造权掌握在手中,国内的假货问题将能从根本上得到解决。

两大电商平台在世界互联网大会上同时就网络假货问题发表看法,这样的“热闹”一下子引发了网友的热议。网友“无悔茗香”留言道:“只有加大网络的管控和对电子商

“互联网 +”如何玩转? 互联网新贵和制造业大佬“隔空对话”

■ 李晓喻

第二届世界互联网大会 12 月 16 日至 18 日在浙江乌镇举行。围绕“互联网+”时代企业如何转型升级,传统制造业大佬和互联网新贵们展开了“隔空对话”。

转型难制造业大佬“吐苦水”

在经济下行压力加大背景下,“互联网+”被视为新的增长动力。从“中国制造 2025”到“十三五”规划建议,“互联网+”已成为中国经济蓝图中不可或缺的一部分。

对传统制造业企业管理者来说,现在问题已不在于要不要向互联网转型,而是怎么转。

“和那些活力四射的互联网企业相比,我们在自身改革转型的过程中确实面临一

系列问题需要解决。”中国电子信息产业集团总经理刘烈宏坦言,其中一大问题就是怎么增强体制机制的创新活力。

在海尔集团董事局主席张瑞敏看来,所有传统企业向互联网转型都面临“非常非常大的难题”。以管理为例,传统企业大多属于线性管理,即“从 A 到 B 到 C”;但互联网却是非线性的,“从 A 直接就到了 C”。这就要求企业不得不颠覆原有管理结构,“搞不好就完蛋了”。

联想集团创始人柳传志对此也有同感。他表示,在向互联网转型的过程中,企业现行的分阶层管理模式,以及和客户、供应商、合作方的联系方法都可能被颠覆,“让一个大型制造业企业突然之间彻底互联网化,确实很难承受。”

怎么办? 互联网新贵“隔空支招”

虽然难,但传统制造业企业向互联网转型之路还得走下去。对于怎么转,互联网巨头们贡献了不少点子。

“组织变革和鼓励创新,以及内部竞争是非常有必要的。”腾讯董事长马化腾“从走了很多弯路”中得出这个结论,“只有这样才能让企业保持活力”。

在小米董事长雷军看来,互联网跟“新国货”最大的关系就在于互联网能够帮助口碑传播,这使产品设计、质量变得尤其重要,“做产品最最核心的就是要打动人心。”

雷军认为,把优质的产品通过互联网的效率传播出去,并做得“足够便宜”,这种思路可以复制到更多做“新国货”的公司。

技术创新成共识

针对互联网企业今后的发展道路,传统企业大佬们也给互联网新贵端上“苦口良药”。

联想集团董事长杨元庆直言,尽管互联网服务,内容现在如日中天,但如果没有智能终端,没有技术创新,“互联网会变得越来越暗淡”。

360 董事长周鸿祎坦承,中国互联网企业在商业模式上创新上优于美国同行,但产品核心技术上的创新相对较少,这是一大软肋。

“无论是互联网还是传统行业,都应该踏踏实实做技术和产品的创新,这个才是最根本的根本,否则很难活下去。”中国互联网络信息中心主任李晓东说。



● 图为马云在第二届世界互联网大会作演讲。

他所强调的是,整个社会的进步是谁也阻挡不了的,要敬畏明天,更要珍惜现在,“我们时间不多,但是我们为人类做出影响的东西非常多。希望每一年互联网大会越来越成功,越来越多的新鲜面孔参加,世界各国的人参与,让互联网对于社会创造积极贡献。”

马云乌镇发声:互联网发展需要系统治理

■ 赵小燕

20 年前,当马云还不是中国互联网界大佬、阿里巴巴董事局主席的时候,他在北京参加了一场有关“互联网是否需要管理治理”的研讨会。20 年后的今天,马云在浙江乌镇举办的第二届世界互联网大会作闭幕致辞时调侃,当年互联网还没有进入中国,就诞生了一批专家。“所有他们担心的问题都没有发生,但是没担心的问题全发生了起来。”

没有详尽阐述问题,仅从数字上分析,马云说,全球有 32 亿互联网用户,其中 15 亿人是出生于 1980 年以后,互联网已经深

刻地影响了世界,“光在中国已经有近 7 亿人使用互联网,如果不对互联网未来的发展进行系统地治理,我相信这是对于全人类的挑战。”

马云说,虽然绝大部分的人都不是希望被管理的,但等到出了问题再管,会有些晚了。20 年前,我们还不知道怎么管,但 20 年后,我们必须要有种治理的思考。

他所说的思考,首先是对互联网的认知,互联网就像水一样,水无处不在,互相连通,水必须清澈透明,水又必须是公共的。

“所以水不是谁能管好的,而是需要共同治理,各个国家各个民族各个文化的不同,治理方法确实有不同。”马云说,国外还

有声音认为中国的互联网管理是不是太紧,“我自己认为不管怎么样,这个国家管出七亿互联网用户,管出了 BAT,管出很多东西,还是值得我们学习和反思的。”

他也再次提及互联网正从 IT 走向 DT 时代,两者的巨大差异,在于后者有“利他”思想,让员工、客户、合作伙伴变得比自己更强大,才能成功,因为互联网已经让人类成了共同体。

时下,马云在中国商界被冠以各种名号,他也在这样一场大会上公开说自己被称为“卖假货的马云,颠覆者马云、破坏者马云”,他表示并不在乎,“跟三十年前改革家所受到的压力和指责,我们算什么。”



● 国家发改委学术委员会秘书长张燕生

张燕生:供给侧改革让企业轻装上阵

■ 谭翀

12 月 18 日,由人民日报社《中国经济周刊》、科技部火炬中心共同主办的第十五届中国经济论坛在京举行。国家发改委学术委员会秘书长张燕生表示,随着我国经济步入新常态,我们面临五缺困境,在这种情况下,供给侧管理让企业在转型过程中轻装上阵,降低企业负担,并在一个公平竞技场展开竞赛。

张燕生表示,中国未来的发展离不开实体经济这个坚实的基础。现在的中国有一句非常时髦的话叫新常态。对此,张燕生提出一系列疑问:中国的实体经济旧常态是什么?新常态是什么?也就是说,我们过去 35 年,我们实体经济旧的模式是什么? 我们未来 35 年的实体经济的新常态是什么?

张燕生认为可以从以下三方面来看待这个问题。第一,过去 35 年,我们的制造业代工的黄金时代结束了。我们的实体经济今后将走向自尊、自信、自立,这是我们的实体经济转向新常态的第一个变化。

第二,我国实体经济过去的 35 年,靠低成本的劳动力,低成本的土地,低成本的环境,参与国际竞争的黄金时代结束了,因此下一步,我们的实体经济面对的最大的挑战就是要迈向中高端水平。

第三,过去 35 年我们靠简单模仿、抄袭、仿制的黄金时代结束了。下一步将走向创新,张燕生认为有两种形式的创新,一种是间接创新,也就是商业模式的创新、管理和组织方式的创新 and 市场的创新。另一种叫文化创新,也就是我们将转向科技创新、制度创新。从这个角度来讲,也就是我们可以看到,中国经济正站在一个历史的新起点上,在这个历史的新起点上,我们企业要想告别旧常态,要想迈向新常态。

步入经济新常态,张燕生谈到目前我国面临的困境,张燕生说,现在我们有五缺困境。第一缺,也就是我们要转向创新,尤其是技术创新,我们现在缺技术来源,缺共性技术的支持。第二缺,我们要转向新常态,我们现在缺人才。这个人才包括高素质的员工队伍,包括能够引领正规军来进行大决战的中高级管理人才,和能够引领企业走向技术创新的企业家精神。第三缺,我们现在的企业想转型,我们缺渠道,缺品牌,缺售后服务的能力。第四缺,企业要想转向新常态,现在缺资金,缺能够为实体经济转型服务的资金,缺能够为我们企业走向创新驱动的资金。第五缺,也就是我们缺规范,缺能力,缺环境。

在这种情况下,张燕生形象地进行比喻,供给侧管理核心问题是,“要想叫马儿跑得好,就要叫马儿轻装上阵”。第一,就是怎么能够降低企业的实际税收负担和其他的制度性交易成本,能够让企业有更多的剩余用于投资、创新、转型。第二,要想叫马儿跑得好,就得要让马儿在一个公平竞争的竞技场上展开竞赛,也就是就是让市场机制起决定性作用,政府减少对企业,对市场的直接管制和干预。第三,要想叫马儿跑得好,就要在马儿薄弱环节给马儿提供更好的公共产品和公共服务。也就是包括我们的政府、我们的全社会和我们企业,应当携手解决我们企业现在转型所面临的转型困境。

“扫码一条街”由热到冷折射出哪些问题?

■ 高洁 李峥巍

近日,一份“O2O 死亡名单”在网上热传,涉及企业近千家。虽然其中部分企业“死亡”的真实性有待考证,但仍引发了人们对互联网创业的关注。互联网浪潮下,创业、创新发展现状怎样?面临哪些问题?如何理性引导创业?

扫码一条街由“热”到“冷”

近日,记者来到位于北京市望京 SOHO2 号塔西面的“扫码一条街”,发现这里“繁华不在”,只剩零星几家小摊位。虽然摊前依然挂着二维码海报,但“摊主”也无暇招呼过往路人。一位“摊主”坦言,入冬以后,扫码一条街就没有以前火爆了。一方面天气太冷,一些产品推广商不愿在街头推广;另一方面,在经历火爆推广后,不少推广商虽然获得了关注,但是高关注度并未实现高转化率。许多推广商

在“碰壁”后,便开始转移阵线。

而在 9 月初,记者第一次来到“扫码一条街”时,看见二三十家推广摊位,每个摊位前都摆满了小礼品,包括水果、耳机、盆栽、玩偶。不少创业者纷纷拿出自家的二维码,让路人扫码关注,并称在扫码关注后还可以领取礼品。由于这里濒临商圈、写字楼、电影院、餐馆、超市一应俱全。每到下班时段,尤其是夏日晚上,这里人潮涌动。因此,许多创业人员就借机开始推广自己的二维码,以求获得更多人关注。

“从产品设计到市场推广,到开始盈利说起来很简单,但做起来并不容易。”曾自己创业的张宏宇告诉记者,起初他和几个朋友一起开发了一款专门卖水果的 APP,但现在转投到一家互联网公司做视频会议。对于没有太多创业经验的人来说,理性设计创业计划非常重要,否则不知道在哪个环节就会“卡死”。

扫码街折射出的创业问题

针对“扫码一条街”由热到冷,业内专家认为这是一个创业沉降的过程,产品初期采用“地摊式”推广可以获得更高的关注度,而产品获得投资人风投后,可能就会转变推广思路。毕竟,“地摊式”推广属于“劳动密集型”的方式。而未获得风投的产品必然会根据现有资本,考虑产品未来的出路,如果没有可持续发展的资本就可能会逐渐被淘汰。但不可避免的是,现有互联网创业也面临一些问题。

艾媒咨询 CEO 张毅分析认为,互联网创业这条道路前期发展得有些“不正常”,主要还是过于同质化,如移动互联网 O2O 领域,大家都挤在一条“独木桥”上,缺乏利润支撑和创新的盈利模式,最后只能是“数一数二”的留存下来,同时,企业间也难逃合并的命运。

“创业是一个非常考验综合能力的事情,

一旦存在缺陷就容易导致失败。”清华大学新闻与传播学院教授沈阳认为,有些创业者的社会经验不够,缺乏管理经验,创业项目过于琐碎,容易创业失败。但创业失败其实也是一种财富,美国硅谷常会组织失败者进行演讲,我们社会要着力营造宽容失败、鼓励试错的氛围。

“互联网风投因风险预期而采取相对保守、稳妥的策略,更倾向于选择行业内数一数二的大企业。”艾瑞分析师李超分析道,投资者相对保守的态度也会促使“合并潮”的出现,使之成为投资者相对稳妥的资本退出机制。

如何正视互联网创业“冷”与“热”

如何理性认识互联网创业中出现的的问题,做好创业规划,正确引导互联网创业热潮,值得深思。

张毅提出,要改变对创业的理解和预期,

并非“开公司”就是创业,在创业团队中分担自己擅长的工作、做创业公司的股东等也是创业的一种方式。此外,互联网创业企业的成功并非朝夕,要能真正实现给团队和投资人带来回报,给服务对象带来实质的生活改变才算有所成功。

“创业者需要放平心态,成功是进化出来的。政府要做的是鼓励平凡的创业,允许多样化的尝试。”零点研究咨询集团董事长袁岳表示,成功的创业项目自然有市场资本认可追随,政府无须过多干预。

沈阳认为,一种社会浪潮刚开始时声音都会比较大,遇到问题和瓶颈都很正常,找到痛点、解决痛点很重要。

此外,创业者要培养综合能力,不盲目创业,能够对创业结果有充分预期,并合理规划 and 组建团队。同时,知识产权管理与运营、学术和产业研究、政策与服务平台等多方面的支持也是很必要的。