

6 经营故事 Business Story

在互联网大佬们看来，自己的成功是在合适的时机做了合适的选择，如何将已有的成就延续到 15、20 年后，才是最大的挑战。

互联网大佬们的自我革命

■ 温婷

踏着乌镇清晨的薄雾，马云穿过小桥长廊，赶赴跨境电子商务论坛现场。这一次，他的演讲被听众形容为“进入状态”。同样热烈的场面也出现在 BAT 巨头齐集移动互联网、领袖高峰对话等几大分会场。思想交锋、言语碰撞之余，大家对未来趋势的判断却有着出人意外的共识：互联网已经成为改变这个时代发展轨迹的重要基因，已领先一步的巨头们需要靠资本、技术和卓越的远见革自己的命，以期基业长青。

看好健康与快乐产业

马云、李彦宏都曾提出，自己的成功是在合适的时机做了合适的选择。如今，如何将已有的成就延续到 15、20 年后，才是最大的挑战。而他们今天的投资布局无疑将起到关键作用。

“阿里的投资不同于别人，因为生态系统的商业模式，我们的投资公司是为了生态系统的搭建，而不是为自己而建。有些技能是小企业需要，但我自己没有这个能力，就要通过投资把它搭建起来。另外，我们是为未来投资，我们不担心 3、5 年后自己业务的好与坏，而是担心 10 年以后的机会和未来。”20 日，红衣马云在主办的跨境电子商务论坛上谈及阿里巴巴的投资布局边界时坦言，在他看来，中国 10 年后最大的问题是健康和快乐。假设我们现在做点准备，十年以后既解决了社会的问题，又可以成就自己未来的机会。“这是我们目前拿到钱和利润的真正用途所在。”

几笔刚刚敲定的投资证实马云所言非虚。18 日，百度、小米、爱奇艺和顺为资本联合宣布，小米以 3 亿美元战略入股爱奇艺，顺为资本参与战略投资。同时，百度追加对爱奇艺的投资。19 日，华谊兄弟发布公告称将向阿里创投、腾讯、平安资管等定增 1.45 亿股，融资



总额不超过 36 亿元。代表未来“快乐”焦点的文化传媒产业无疑已是大佬们的首要选择。

这一点也得到了搜狐董事局主席张朝阳的认同。在他看来，视频将是娱乐的重要方式，也是未来互联网的重要应用。而搜狐作为老牌互联网公司，有视频、有搜索、游戏等板块。未来，搜狗将成为提供服务和云端智能的板块。随着可穿戴设备普及，搜狗在这方面的作用将会体现的更加明显。

技术革命要不惜代价

软银孙正义因马云眼中的亮光而成功投资了阿里巴巴，因此在本届互联网大会上，他的投资判断格外引人关注，其精髓就是把握科技发展的方向。正如高通董事长保罗·雅各布所说的每年 50 亿美元投入研发，百度李彦宏宣称的数十亿备战技术，无不透露着大佬们投身技术革命不惜代价的决绝。

“长期来看，人们还是低估了技术能够给人类社会带来的改变。但人们是需要有这种信心，甚至对我来讲是一种信仰。长远来看，这种投资不仅会给百度公司带来回报，对整个社会也将带来非常大的回报。技术的积累有量变到质变的过程，量变的过程我们经常



忽略，质变的过程我们经常被打得措手不及。我们希望我们现在的积累不会在将来措手不及。”李彦宏坦言，百度主要投资在人工智能方面。

而高通则在讨论如何将人工智能植入设备中，并与移动技术相结合。这也是孙正义所关注的方向，包括云技术、芯片对计算和传输提升等，都将孕育着机会。

不过，机会越多，越要学会取舍。李彦宏坦言，必须聚焦在自己喜欢和擅长的领域，对那些不属于自己的机会说不，这才是一个人最重要的能力，也是他在公司内部一直强调的重点。

开放平台成为共识

互联网巨头要常盛不衰，仅靠自己的力量远远不够。开放自己，搭台唱戏，成为自我革命最重要的撒手锏。

小米的崛起走的正是这样一条路。雷军透露，小米模式最重要的创新其实非常简单，就是第一家公司把硬件用接近成本价的方式销售，用这个来架构一个移动互联网的平台，然后再在上面做增值服务。“在过去的一年多时间里面我们已经投了 25 家公司帮助我们



完善整个智能硬件的生态链，像网络监控头、智能血压计等等各种各样的智能硬件，围绕小米手机展开。这么一步一步下去，我们所拥有的用户群的黏度就会越来越高，在上面的增值服务也会越来越多。”

雷军靠硬件完善生态链，腾讯则要用平台搭建“互联网连接器”，连接人、连接设备、连接服务，最终得以“连接一切”，包括教育、娱乐、电商、办公等各个方面的多层次的场景无缝衔接。

马化腾透露了一组数据：过去一年，腾讯开放平台上面的创业者数量，同比增长了 400%，这些创业者不但有来自北上广深这样的一线城市，还有很多来自遍布全国的二线、三线城市。这些创业企业中，目前独立上市和正在上市流程的公司超过 10 家，被收购上市的公司超过 10 家。我们合作伙伴的总估值，已经超过 2000 亿元。目前已有 500 万开发者围绕着腾讯开放平台进行应用的开发，开放平台应用总数已达 240 万款，应用类型包括娱乐、生活、教育等方方面面。

正如马云所说，互联网之所以能成为这个世纪有最大变革力的技术，它一定是做到昨天做不到的事情，就是帮助那些小企业，解放他们的生产力。而成就别人就是成就自己。

全国联合旅游年票发售 可畅游 806 家景区

记者从北京市园林绿化局获悉，2015“锦绣江山”全国联合旅游年票一卡通近日在京发售。凭借此卡，游客可畅游全国 806 家知名旅游景区。

这张年票一卡通价格为 150 元，由旅游文物部门和各地成立的年票办公室发行，经所有年票景区联合授权，将全国 130 个城市的旅游年票合并为一张卡，实现了一卡通行全国的资源整合。

游客购买此年票后，可游览包括北京、山东、河南、山西、宁夏、青海、湖北、江苏等 16 个省市的 806 家 4A、5A 景区。其中包括北京、天津 123 家景区，含中山公园、玉渊潭公

园、陶然亭公园、北京植物园、景山公园等北京市属公园。

据了解，游客凭此年票出行一次也能节省百元。年票内门票超过 50 元的免票知名景点有 200 家，包括不少国家级名胜、世界遗产和全国重点文物保护单位。

为方便北京市民出行，主办方还精选整合了京津冀百家景区，特别推出了北京游览年票册，采用“小人书”形式，详细记载了每个景区及馆点的开放时间、景区特色、联系电话、行车路线等信息，为游客出行提供参考。

(魏梦佳)



澳大利亚华侨企业家:中澳自贸协定带来实惠和进步

■ 黄鹏飞 查文晔

来自浙江嘉兴的华侨企业家陈家标这几天忙个不停，除了接受当地媒体关于中澳贸易的采访，还得应对全国各地来找他谈进口产品销售加盟商们。

11 月 17 日，中国和澳大利亚实质性结束中澳自由贸易协定谈判。澳大利亚对中国所有产品关税最终均将为零，中国对澳大利亚绝大多数产品关税将最终降为零。在中国的市场上，来自澳大利亚的奶粉、羊毛、葡萄酒等日常消费品因关税优惠将更具有竞争力。

“这对我们个别企业是利好，对国内多个行业和广大消费者也都会有好处。”听到消息，陈家标显得十分兴奋。

年近 60 岁，陈家标依然有着不输年轻人

的闯劲。有过“上山下乡”经历、当过老师、卖过钢材、办过服装厂，这位既算“浙商”又算“侨商”的企业家而今对跨国贸易和 OTO 电子商务有着浓厚兴趣。

5 年前，陈家标移居澳大利亚，与相熟的澳洲企业开展生意合作。他看准中澳贸易的商机，于是创立了进出口公司和电商平台做对华贸易。“中国是全球最大的市场，澳大利亚又是出口大国，两国合作遍地都是机会。”陈家标说。

据统计，目前中国已是澳大利亚第一大贸易伙伴、第一大进口来源地和第一大贸易出口目的地。2013 年，澳大利亚对华出口总额达到了 1000 亿美元，两国双边贸易额突破 1500 亿美元。

“有市场、有需求、有技术，自然能有未

来。”看到国内日渐增长的市场消费能力和对食品安全、产品质量的重视，陈家标决心主营进口食品、鞋服贸易和投资服务等。

陈家标算了一笔账，以当下最热门的进口奶粉为例，除去成本和运费，还要 10% 左右的关税。平均每个婴儿每周需要一罐 900 克的奶粉，一旦免除关税，每周直接省下约 30 元人民币，一年下来就是近 1600 元人民币。

“贸易不仅仅是赚钱的问题，有时也是社会责任的问题。”陈家标认为，自由贸易带来的各种进口产品优惠，不仅能给消费者直接的经济实惠和生活品质改善，也能刺激国内相关行业提升标准，在竞争中进步。

2013 年底，陈家标在国内开设自主品牌的主题馆，通过 OTO 电商销售模式将澳大利

亚的进口商品销往全国。

与别的销售商不同，陈家标特别注重自主品牌建设。在澳大利亚，陈家标找到了最大的农场、专业的雪地靴工厂、葡萄酒庄等，合作生产了多种具有自主知识产权的奶粉、鞋靴、红酒等产品。

这一创新很快吸引了各地零售商的注意，有不少人从新疆、海南特地赶到浙江找他寻求加盟。不到一年，陈家标已经发展了 70 余家加盟店，而他的目标是在 2016 年底达到 380 家。

随着亚太地区自由贸易经济不断发展，越来越多的企业家和陈家标一样开始自己“货通天下”的梦想。“未来的生活必定是全球化的，每个企业都会和外界发生联系，没有谁是孤立的。”陈家标说。

林印孙说，“成就别人也是成就自己。”

正邦在全国有（分）子公司 315 家，呈“裂变式”发展，得益于“把公司建成大家的公司”的理念。多年来，在这一理念推动下，通过给平台、给权力、给股份、定责任，正邦在全国扶持、壮大了 50 多家小微企业，就像一个创业孵化器，培育了一批农牧企业家。

“尽可能给小公司利益，让他们做大做强，他们又扶持农民，这个接力棒才能传下去。”林印孙说。

正邦还要做绿色食品的提供者。正邦正在从源头上控制农产品安全，投资 1.5 亿元建起了肉食品溯源信息化管理系统。生猪从种猪繁育、育肥猪生产、饲料供应、疫病防治、屠宰分割、冷链运输，最后到市场终端，每一环节都可追溯。

“我们不能丰富了农产品，把身体吃垮了。”林印孙说。

“做农业产业化的组织者和安全食品的提供者”——访正邦集团董事长林印孙

■ 李美娟

作为一名民营农业企业家，如何践行社会责任？“助小扶弱，以大带小，做农业产业化的组织者，做安全食品的提供者。”面对记者的提问，正邦集团掌舵人林印孙笃定地回答。

从一家资产 10 多万元、员工 20 多人的小饲料厂，发展成为一个总产值 360 亿元、员工 3.58 万名，旗下有农牧、种植、金融三大产业集团的“农业产业化国家重点龙头企业”。正邦的现在，离不开林印孙 20 年的辛勤耕耘。

“把小公司做成大公司，把大公司做成大家的公司。”一行醒目的大字，印刻在位于南昌的正邦集团总部大厅。这是集团企业文化的核心，更是林印孙的经营哲学。

“几十年前分田到户，解决了吃饭问题，但现在，温饱型的农业生产必须要转向小康

型了。”林印孙语气中充满焦虑，“小而散的农业生产状况不行了啊！农产品生产效率低导致价格高在国际市场上缺乏竞争力，导致食品安全问题难抓。我国农业必须走产业化、规模化发展之路。”

林印孙说：“正邦做的就是将小而散的农民组织起来，然后把一些有兴趣、有能力的人带动起来，鼓励他们开展适当的规模生产，正邦做农业产业链的组织者和领导者。”

在“以大带小”的过程中，正邦坚持“全产业链扶持，与农户共成长”原则，让利于民，微利经营。以养殖业为例，正邦采取公司+农户、公司+合作社+农户等形式，在产前、产中、产后各环节“一条龙服务”。养殖户利用自办猪场饲养集团供应的仔猪，正邦提供低于市场价的饲料、兽药和专业的技术指导，然后统一收购生猪，保证农民只赚不亏。

吉安县敦厚镇农民詹一民今年春节前从正邦凤凰猪场进了 300 头猪苗，4 月下旬

出栏。他说：“那时行情低迷，每头却赚了上百元，要不是与正邦合作，每头要亏损 300 多元。给正邦养猪，不必担心销售和价格，解决了我们最怕的问题。”

近年来，正邦还通过组建担保公司、小额贷款公司、投资银行、融资租赁公司、资产管理公司，设立并购基金等方式，为种植、养殖专业户、饲料、农药、兽药经销商等发放贷款 5 亿多元。

集团副总裁乐鼎说，不论正邦出现在哪个县城、乡镇，至少惠及 100 个村庄、1000 户农民，正邦的“百千惠”效应深受群众欢迎。截至目前，正邦带动农户年增收共 11.8 亿元，人均年增收 4000 元以上。

“通过培育‘小’的，企业也发展了，整个生产经营水平也提高了。你看，他们拿锄头种地，我只能跟他们做 1000 元的生意，现在他们拿拖拉机去耕地，我能跟他们做 2 万元的生意，企业发挥和创造的价值就更大了。”

新疆中小企业协会常务理事阿依吐尔逊:这是靠智慧和理念产生效益的时代

■ 古丽米娜·依力哈木

在新疆中小企业协会常务理事阿依吐尔逊·肉苏力眼里，新疆中小型企业发展道路上最大的瓶颈是理念。保守、信息滞后和“质量”不过关的团队，将新疆中小企业拖入停滞不前的尴尬境地，部分企业甚至出现了倒退的迹象。

11 月 17 日上午，记者对话新疆维吾尔自治区中小企业协会常务理事、自治区女企业家协会副会长、新疆善乐创业职业培训学校的创始人阿依吐尔逊·肉苏力，就新疆中小型企业的发展现状进行了探讨。

阿依吐尔逊认为，靠出卖体力赚钱的时代已经终结，一个商人不仅要有创造财富的热情，更要有创造财富的头脑。纵观眼下比较成功的企业，都是赢在理念和服务上，而这靠老板一个人是不可能做到的，这需要一个优秀的团队做支撑。

此次论坛中，阿依吐尔逊共投入了 300 多万元，仅是几位经济学专家的出场费就占了 100 多万。所有参会企业除了两天的午餐费外，再没有其他任何费用。

很多人对她的举动提出了质疑和嘲讽：“这不是犯傻吗，那些都是享誉世界的经济学家，这些小老板听得懂吗？”

对于这样的质疑，阿依吐尔逊坦言，新疆中小型企业正逐渐走向快速发展阶段，但是企业规模小、竞争力低下，缺乏自主创新能力和管理统筹意识，企业员工缺乏团队感等原因，都制约着这些企业的发展。这些专家演讲内容比较前沿，尽管她邀请了同声传译，将专家的演讲内容同步传递给现场的少数民族企业家，但出于语言和其他客观因素的制约，本土的中小型企业，尤其是南疆的少数民族企业代表消化起来肯定是有困难的。

在专家与企业家的互动环节中，记者注意到疆内企业家关注的问题多是投资什么领域比较赚钱，而疆外的企业家在与专家沟通的过程中，则会侧重于企业自身的文化建设和团队管理。

对此阿依吐尔逊并没感到意外。“如果这些企业家能借着这个机会，看到自己与疆外企业的距离，我这钱花的就算值了。”阿依吐尔逊说，我区中小型企业占到全疆企业总数的 97.8%，特别是少数民族企业规模比较小，目前只能在疆内开拓市场，赚新疆人的钱。要开拓疆外市场，就要企业强大起来，而强大的基础是人才队伍的建设。

2006 年，阿依吐尔逊创办了新疆善乐创业职业培训学校。至今已向社会输送了 8 万名培训成功的学生，其中 6 万人实现了就业。



▲阿依吐尔逊

中国品牌商品集体亮相巴西

当地时间 11 月 18 日，由中国商务部主办的第一届中国品牌商品拉美展在巴西圣保罗市阿年比会展中心拉开帷幕。

本次展会为期 3 天，展区面积近 5000 平方米，来自中国 10 多个省市的 111 家企业参展，其中 38 家为第 116 届广交会机电馆品牌企业。展品包括家电及消费类电子产品、汽车摩托车配件、信息和通信产品、光伏照明产品、五金建材和轻工消费品等。

中国驻圣保罗总领事陈曦表示，近年来中巴贸易额迅速增长，然而巴西对中国品牌并不是很熟悉。此次展会把优质中国品牌介绍到巴西，增进了双方了解，为将来合作带来了更多可能性。

中国机电产品在全球市场已具有较强竞争力。据中国海关统计，2013 年，中国机电产品对拉美国家出口达 750.41 亿美元，其中对巴西出口 214.59 亿美元，占拉美地区的 29%。

中国商务部外贸发展局副局长贾国勇表示，这是中国商务部首次在拉美地区自办展览，目前已有超过 3500 家当地经销商前来注册寻求合作。贾国勇希望展会成为巴西了解中国品牌和企业、进行洽谈采购的贸易平台。

中国驻圣保罗总领馆商务参赞余勇说，很多巴西企业希望与中国企业交流合作，但一些中小企业由于种种原因无法前往中国参加展会，因此他们非常欢迎这种在自己家门口举办的中国展会。

本次品牌展由商务部主办、商务部外贸发展局和机电产品进出口商会承办、中国（巴西）投资开发贸易中心协办。

(苟伟 王正浩)