

# 2 热点透析 Hot Dialysis

[上接 P1]

## “减”与“提”的辩证法

### “减”与“提”的哲学辩证

“通过采区设计、生产系统、运输系统、通风系统、劳动组织等优化,多回收煤炭 30 万吨,减少掘进巷道 9060 米!”说起“三减三提”的效果,操着一口胶东口音的东滩矿矿长郭德春如数家珍。

东滩矿是兖州煤业产量最高、成本最低、效益最好的支柱矿井之一,但“家大”并没有妨碍东滩矿拨打“小算盘”,六采区由原来的 12 个工作面减为 10 个,减少月掘进巷道成本、工作面回撤费用 5300 万元;完成三大机电系统优化工程,分流出 4 个岗点 12 人次,年节约费用 78 万元、节电 140 万元;采取避峰填谷、改造节能设备、实施合同能源管理项目等综合措施,实现了吨煤成本降低 1 元、年节约 800 万元以上……

郭德春认为,用“减”的手段,消除制约公司发展的各种低效环节,是实现“增”与“提”的对路举措;用“提”的手段,通过提速提质增效,解决减不下去、提不上来的问题,也是实现“增”与“提”的必要方略。实施“三减三提”,就是利用“以减促提、减提互动”的哲学观点和颠覆性思维,提出的破解公司当前发展制约的系统方法论。

“三减三提”在兖州煤业被喻为“16988 价值树”管理构架。树根是目标,树干有六大产业构成,树枝由九大运营支撑,树叶是 88 个价值流程。

“四部分紧密相连,树才能一天天长大。如果任何一个环节出现问题,都将影响其他部分成长,并影响整体成长。”尹明德解释“价值树”。

他说,回顾兖州煤业十余年的发展历程,就像树木生长一样,从小到大、从细到粗、从弱到强。但多年来,由于总体延续传统的“以增促增”的发展模式,虽然规模总量越来越大,产业布局持续扩张,但盈利能力日渐趋弱;虽然人员总量越来越大,成本投入持续增加,但人均工效越来越低;虽然资金投入越来越大,经济实体不断增加,但投资回报越来越低。

“反思导致这种问题出现的原因,实则与树木的成长一样。”他深有感触地说。

### “减”与“提”的科学属性

在兴隆庄煤矿废料厂有座堆积了 30 多年的废料山。“有个搞废旧物资回收的老板想亿元购买,我们没敢卖。”兴隆矿回收厂厂长李光泉说,“谁知道这里面藏着多少宝贝?”兴隆庄矿自 1982 年建成投产以来,所有的旧生产设备,废弃的材料都堆放在这里。记者 7 月份现场采访时看到,这座废料山长 200 多米、宽 50 米有余、高处不低于 10 米。山上堆积着采煤机滚筒、变压器、扭曲的钢材、破损的皮带,煤矿生产所需的东西应有尽有。

“井下升井的风钻钎子,虽然报废了,但可以把它截成小段,加工成迎头钎子等小工具,我们队每月修复的托辊、吊架就可为矿井减少投入 7000 余元,‘芝麻’虽小但是‘药效’大。”李光泉和职工边拣选废料边介绍。“小芝麻”带来的“大药效”得到了验证:1-9 月份,兴隆矿修旧利废产值 5525 万元!“兖州煤业还有多少个这样的废料山?兖矿集团还有多少个这样的废料山?”尹明德睁大眼睛发问,“看似废料堆,其实是藏宝山。每个矿都这么干,那是多大的效益?”

他认为,实施“三减三提”,既不是单纯为了“减”而“减”,也不是单纯为了“提”而“提”,更不是单纯“以减促提”。“减”即可解决“提”的问题,“提”也可解决“减”的制约。“减”与“提”互为支撑,实现减提并举、减提互动,才是“三减三提”的科学属性,也是实现提效创效的科学路径。

“‘三减三提’成长期为三年,三年后将成为职工的自觉行动。”尹明德说。也许,这才是“三减三提”真正的“科学属性”。

兖矿集团总经理李希勇表示,2015 年“三减三提”将在集团公司全面推广。

## 果壳网获 2000 万美元新融资

12 月 22 日,中国最大的泛科学知识社区果壳网正式宣布完成 C 轮融资,获投 2000 万美元。本轮融资由教育科技企业好未来领投 1500 万美元并购得果壳网少数股东权益,果壳网原有股东 IDG 等投资机构跟投 500 万美元。

果壳网创始人兼 CEO 姬十三透露,此次好未来与果壳联手,缘起是基于双方用户群的互补,催化剂是果壳快速发展的旗下在线学习社区“MOOC 学院”(mooc.guokr.com)。

姬十三说,“这轮投资标志着我们做的事情被认可。果壳已经进入 2.0 时代,需要像一个更加成熟的公司一样去战斗。这也是我们的一次升级。”

此前,果壳网曾先后获得挚信资本和 IDG 的两轮融资。姬十三表示,上市仍是果壳未来一个重要的选择,但现在还有相当的距离。他说,“MOOC 学院”使得果壳参与到教育行业的改造之中。如何在这个领域深耕,把线上线下的用户体验和品牌做好,是果壳现阶段需要认真考虑的问题。

(韩姝 姬少亭 姚远)

# KEEN 王琦:此生志趣,只在网络安全

■ 叶健

在国际安全比赛中,15 秒找到 MacOSX 漏洞、20 秒找到 Windows8.1 漏洞、30 秒找到 iOS 漏洞,这是 KEEN 团队的实力。

顶级安全赛事 Pwn2Own 的首个亚洲冠军团队,连续两年三次夺魁,这就是 KEEN 的战绩。

王琦,正是这个团队的领头人。

### 不偏执的人做不好极客

在互联网安全界,王琦人称“大牛蛙”。这不仅因为他眼睛大,还因为够“牛”。记者每次见王琦时,他眼里都布满血丝,这也是每天工作 16 个小时的“后遗症”。

这么拼不是为钱,而是因为“真爱”,这就是极客范。

“极客”来自英文 Geek,是指对计算机和网络有狂热爱好的人,并且有着特立独行的气质,像乔布斯、比尔盖茨就是极客界的标杆。

在小而文艺的办公室里,王琦平静地告诉记者,“极客本质上都差不多,不太善于沟通,更善于逆向思维,所以想法也容易极端”。

其实,不偏执的人也做不了极客,更做不了护卫网络安全的极客。

王琦的极客生涯始于大学。那时他买不起电脑,只能去网吧。他每天吃饭只花 7 元,其余的钱全用来上网。但由于上网时间太长,这些从牙缝里抠出的钱还是不够。王琦就对网吧老板说:“我免费帮你修电脑,你给我网费打折可行?”网吧老板同意了。

从此再没啥能拦住王琦玩命了。最猛的一次,他不吃不睡地在网上泡了 60 小时。而且,他从不玩网络游戏,只是找资料、看代码



和改代码。

大二时,王琦建了个小网站,展示的是他写的代码和工具。让他颇有成就感的是,他的小站被一些业内人士推荐,有段时间还特别火。

大学四年“苦修”下来,王琦迷上了网络安全行业,“不为别的,就是喜欢!”

### 找最好的人 做更大的事

2001 年大学毕业后,王琦进入一家公司负责开发安全产品。一直自学的他在工作找到了不一样的感觉,原本碎片化的积累逐渐梳理出了体系。

但好景不长,公司老板做了一个艰难的决定:业绩不好,辞退公司所有人。经此一役,王琦得出结论:“还是自己干靠谱。”但他又觉得“内功”还没练够,于是先没急着创业。

有次朋友聚会,王琦听说微软开始关注网络安全,他就进了微软。按照传统,新员工

入职时都有部门聚餐,但王琦左等右等,就是没人找他。问了一圈才知道,当时他所在部门就他一个人。那还是 2005 年前后,互联网虽然已流行起来,但网络安全还是新兴领域。

没过多久,部门来了第一个实习生。报到那天,王琦布置了一项任务,估摸着一周内完成就不错了。可当王琦吃完午饭回来,实习生就已经搞定了。王琦大吃一惊:“原来微软还是有聪明人的。”

这个习惯独来独往的极客开始发现了团队的力量。在后来王琦组建的专注于提升网络安全 KEEN 团队中,多半成员都是之前的微软同事,那个震撼了王琦的实习生也在其中。

### “不动摇,不妥协,不忘初心”

练好了内功,找到了团队。2011 年王琦终于决定:辞职创业。

创业初期的 KEEN 虽然有人才和技术,

为什么创业者要记住初心?因为创业从来都不轻松。从原来各司其职的小弟到需要独当一面的大哥,遇到问题再不能推给别人,必须一力承担。

初心是创业者的护身符。在这个机遇空

却没有名气。辛苦开发的安全产品却没人知道更没人相信。

这时,“怎么出名”就成了问题。最后王琦决定,去参加国际顶级安全比赛 Pwn2Own,从找号称最封闭、最安全的 iPhone 的漏洞入手。

一年后,就有了 KEEN 用 30 秒就找到新版 iOS 漏洞的战绩。

需要解释的是,无论国外还是国内,这类为了保护产品安全而进行的安全比赛是合法的,谷歌、微软更是热心赞助这类比赛。所以,安全比赛无疑是秀技术的最佳舞台,Pwn2Own 更是安全比赛中的奥运会。

但为了这台上的 30 秒,王琦却吃了一年的苦头。这一年里,KEEN 没有稳定收入来源,靠给人讲课、卖以前的产品、帮别人解决安全问题维持业务。刚开始王琦还给自己每月 3000 元工资,后来财务紧张时,就干脆不给自己开工资了。

一家四口蜗居在 50 平方米房子里,床不够睡,他就睡了两年沙发,到月底拿不出房租是常有的事。

而今回忆创业故事,王琦却像在谈别人的事,略显疲惫的脸上看不出情绪起伏,只有平静。

2013 年,睡了两年沙发的王琦带着 KEEN 拿下世界冠军;2014 年又蝉联冠军。今年 12 月 2 日,KEEN 成为 Google 顶级安全团队 Project Zero 的首个亚洲合作伙伴,并主办了全球第一个智能安全极客嘉年华。KEEN 终于声名鹊起。

网络安全的领域黑白分明,王琦说:“我们要知道坚持什么,不能妥协。即使隔壁做生意的每个月都赚三万而我们只有三千,我们也不动摇不妥协,不能忘记初心。等所有设备都用上我们的技术,成功还是问题吗?”

前丰富的时代,最困难的已不是没有机会,而是机会太多不知该选哪个。所以,初心是指南针,帮助创业者过滤掉那些非必需想法,以集中全部的精力和资源,去完成心中难以忘却的大事。

# 不忘初心 方得始终

不忘初心方得始终,本是一句简单歌词,却成了不少创业者的暮鼓晨钟。

初心是什么?就是让你当初心潮澎湃的念想,是让你甘愿卧薪尝胆的理由,是让你能够逆流而上的动力。

对于王琦来说,初心就是对于网络安全技术的情结。所以,即使在创业最窘迫时,身怀绝技的他也能安心睡沙发,和团队不断磨练技术,熬过那段黎明前的黑暗,在顶级比赛中证明自己。有人说他运气好,其实还是他能坚持。

# 对话王琦:产品被发现和消灭的问题越多就越安全

■ 叶健

作为顶级安全团队创始人,挣钱本不是难事,他却选择艰苦创业。不断去探寻别人产品的问题,他们是天使还是魔鬼?“棱镜门”之后,网络到底安不安全?面对诸多问题,王琦一一道来。

记者:你们去找别人产品的漏洞,这种行为合法吗,企业会不会有意见?

王琦:我们找漏洞是为了消灭问题,让产品更安全,不是为了破坏。

我们参加的国际安全比赛不仅合法,而且得到很多企业的支持。例如,美国的千禧年数字版权法(Digital Millennium Copyright Act,DMCA)就有允许寻找漏洞。国内对于找漏洞的安全行为没有禁止,按照“法无禁止即可为”的原则,目前也是可行的。

我一直在倡导“新安全观”,安全其实是产品质量的一部分,世界上不存在没有安全

问题的产品。所以,产品被发现和消灭的问题越多就越安全。

有人认为我们不断发现漏洞会延缓智能硬件的普及,其实这个责任不应该由发现者来背负,因为产品质量问题早晚都会被发现,关键看被发现。

现在确实有一些厂商不太理解我们,正如多年前微软、谷歌也觉得安全研究者不够友好,但是现在它们都非常欢迎我们去找漏洞,还积极赞助安全比赛。所以,现在理解我们的企业越来越多,像华为、联想这些国内巨头已经很支持我们的比赛。

记者:十月份你们举办 Geek Pwn 比赛,组织参赛选手发现了不少产品的漏洞,包括特斯拉汽车,为什么办这项比赛?

王琦:这种比赛是开放性的,在国外已经有成熟的模式,但在国内却没举办过。比赛的初衷是为了发现优秀的安全人才。我们要找到那些像十几年前自己的人,再帮助他们去

成长。

这场比赛同时也会帮助智能硬件厂商发现和解决问题。现在智能硬件处在发展初期,很多厂商还没有关注到安全问题,比赛可以帮助厂商防患于未然。通过我们不断的努力,智能设备的漏洞会越来越少,即使还有漏洞,恶意者发起攻击也会越来越困难。

记者:什么样的人会成为极客?

王琦:极客本质上都差不多,这些人都有一些共同点:比如善于逆向思维,甚至有时想法比较容易走极端,再比如不太喜欢或擅长与人沟通。这群人非常有天赋,喜欢电子设备,热衷去发现问题。

记者:现在很多人对信息安全担忧,你认为百姓应该从哪些方面注意网络安全?

王琦:我们一定要拥抱新事物。作为每天都能看到新漏洞的人,其实我们恰恰不赞成过于恐慌,更反对用安全问题去恐吓用户。就支付来说,现在常规的网络支付工具,政府和

行业都对他们有安全要求,足以保证网络支付基本安全。

对于老百姓来说,只要做到基本几点就足够安全。如果把手机想象成自己的房子,首先就是要锁好,设置比较强的密码,而且不要和其他地方的密码一样。第二,就是不要自己把贼引进来。我们要从可信渠道下载软件。第三,尽量不要用免费公共 Wi-Fi,在有些情况下可能泄露密码,虽然概率不是很高,但我们也要尽量避免。还有,不要把关键信息随便存到云端,云服务还是要选择大牌企业。

记者:文艺作品中的极客和现实中有什么不一样吗?

王琦:多数影视作品中的剧情有一半从技术上来讲都是真实可以实现的,但真实的那一半又过多艺术化了。极客们没有那么帅,解决难题没有那么快,电脑屏幕没有那么花里胡哨,基本上所有你能想到的酷的画面都不存在。

# 探索新型电商模式 传统企业迎来发展新契机

## 2014(广西)传统企业电商化转型高峰论坛举行

本报讯(记者 欧建雍 广西报道)为帮助传统生产销售企业有效利用电子商务平台扩大销售渠道、降低营销成本,由今时信合(北京)国际科技有限公司主办,企业家日报、广西投资企业联合会、南宁河池商会等协办的“2014 传统企业电商化转型高峰论坛”于 12 月 21 日上午在广西南宁沃顿国际大酒店隆重召开。来自今时信合(北京)国际科技有限公司(今合网)的网络运营专家、广西电子商务机构领导以及广西大学商学院电子商务物流管理专业教授等在论坛上发表电商化经营的时代意义和电商会经营对传统企业发展的推动作用。

本次论坛受到广大的传统企业及电商企业的高度关注和大力支持,203 家企业代表和媒体代表齐聚南宁,倾听专家代表就互联网电商的现状、传统企业的现状剖析以及如何从传统企业向电子商务成功转型等问题进行的讲话。

会上,今时信合(北京)国际科技有限公司(今合网)董事长、首席执行官翟江峰说:随着企业服务与产品品质的提升,消费者对网购的信任与依赖程度增强,网购客户群从年轻主力消费群体逐渐扩张至高龄年龄层,该行业呈现出从低消费、低频率到高消费、多频率演变的发展趋势。电商化服务越来越为人



们的生活提供全方位服务,而在众多的电商经营模式中,今时信合公司旗下开发的网上连锁店今合网,今时信合的开放式思维,经历了百年经营洗礼的经营模式与网上交易相结合,通过统一的 DM 商业运作,在公司整体规划下进行专业的分工,集中化管理,实现网店的连锁经营,在提升网上商品资源品质管理

的同时,提高网上经营商家的成活率,给网购商家开辟了新的销售渠道,这一新的网上创业模式,改变了过去单一的电商销售思维方式,准确定位其发展方向,在市场战略中,公司不再围绕单一的线上或线下哪方面为主的旗舰对决,而是以线上信息化为导向,线下售后服务为延伸的一体化作战,利用今合网电

商交易平台,将电子商务与实体服务融为一体,在全国开设“实体 4S 服务机构”,它将进一步深化网购的品质管理,面对面的实体服务,为网民提供了更加诚信的服务体系。今合网的出现为传统企业的发展带来新的发展契机。

广西投资企业联合会会长阳曜丞先生针对今合网落户广西对传统企业发展的作用给予充分肯定和高度认同,他希望广大投资企业会员积极利用现代科技,融合到电商化管理的新模式中来,为推进广西经济和民生发展作出贡献。广西大学商学院电子商务物流管理专业教授樊凡先生,还就电商物流现代化管理问题进行深入的介绍和说明。

据悉,此次论坛的召开将帮助企业产品在电子商务平台上进行品牌推广,使广西的产品走出去,增加销售量,为企业发展注入新的活力。仪式后,多家传统企业与今合网进行了深入洽谈与意向合作。今时信合(北京)国际科技有限公司(今合网)董事长、首席执行官翟江峰先生表示:“今合网作为新型电商模式,在未来的发展计划中,会成就更多的品牌成为网络品牌,打造一个优质的网上购物生态环境,成为中国最有价值的网购平台,成为价值网购的先行者,努力用现代话科技力量为经济建设服务。”