

# “金融时代”商业模式创新

■ 王财

世界管理学大师彼得·德鲁克早就预言：21 世纪企业之间的竞争，已经不是产品与价格之间的竞争，甚至不是服务之间的竞争，而是商业模式之间的竞争。企业发展经验验证，很多企业通过商业模式的创新实现了腾飞和发展。腾讯通过免费的方式提供基础服务而将增值服务作为价值和利润的来源，亚马逊的网络销售模式，苹果以先进的技术、时尚的理念、出众的营销，创造出了以产品引领消费的模式，等等。这些是单个企业、单个产业内部的模式创新，但是发展至今，信息化的推进已让产业之间的界限越来越模糊，尤其是在这个“无处不金融”的时代，跨界发展已成为常态，企业不仅要构建战略新思维，更需要通过跨界发展创造新的商业模式。金融业是与任何人、任何企业都紧密关联的，在日新月异的发展中，很多传统行业、新兴行业都通过与金融业的跨界联合，进行了商业模式创新的探索。

## 物流金融模式创新

物流行业就是典型，物流金融模式是物流业商业模式创新的一大步，是指在供应链中，第三方物流企业提供了一种金融与物流集成式的创新服务，是第三方物流的一次革命。早年，沃尔玛作为大型零售商，销售产品众多，这就需要多家物流公司，从多方供货商进行供货，但由于供货商实在太多，沃尔玛没办法保证足够的人力物力进行实时结算，于是沃尔玛就对供货商采取定期支付的方式，几个月统一结一次账，但是是一些中小型的供货商无法等这么长的资金周转周期，于是与沃尔玛的供货系统之间出现了矛盾。这时，UPS 的金融物流集成服务完美地解决了这一问题，UPS 与沃尔玛达成了战略合作伙伴，由 UPS 一家作为沃尔玛的物流供应商，同时 UPS 与原来众多的供应商达成合作，一手交钱，一手交货。UPS 利用货物的仓单向花旗银行进行仓单质押，利用贷款进行货物的结账。这样不仅解决了沃尔玛的供货周期，也解决了中

## 我对中国经济增长充满信心

■ 任章

在需求走稳的支持下，整个中国经济增长，今年将是一个稳中向好的基本态势。今年上半年 GDP 增长率和去年第四季度水平大体相当，今年全年增长应该在 7% 左右，“十三五”是一个平稳开局。

看好中国经济，我们有充足的底气。首先，我国十几亿人口的正常生活就是经济增长的基础，在这个背景下，中国经济不会陷入负增长，因为保证基本民生的生产，会对整个经济增长发挥重要的支撑作用。现在我们观察产业、观察投资会发现，所有与消费相关的产业，像食品工业、纺织服装工业、家用电器工业、家具、电脑和手机等，增长都是比较稳定的，这和一些重化工业的困难形成比较明显的反差。

其次，投资在趋稳，其中，基础设施投资的增长是整个投资增长的“稳定器”。2015 年，基础设施投资占投资的比重已达到近 24%，而且，基础设施投资不再是高强度的扩张，而是注意立足当前、谋长远，特别是结合新型城镇化推进基础设施投资。当前城镇化不再是大城市单兵突击，而是把城市群作为主体形态，城市之间的互联互通、交通一体化和供水、供气、供电、供暖以及污水垃圾处理能力的建设，包含的项目非常多。

从资金方面看，过去基础设施投资主要通过地方投融资平台进行，包含的风险比较多。近两年推出了地方债的置换，这实际是把信用担保的主体从地方转到中央，国家发改委、审计署等部门都参与到地方债和发债建设项目的审查工作中，审查之后给予置换一些项目，政府和银行之间融资关系得以改善。

再看今年《政府工作报告》做的安排，在经济上主要是两个方面的重要安排：稳增长和供给侧改革。稳增长主要有以下措施，一是宏观政策要稳，包括积极的财政政策要进一步加大力度，货币政策要灵活适度，今年广义货币 M2 预期增长 13% 左右，增长空间是比较大的；二是深挖国内需求潜力，增加消费，发挥拉动经济增长的基础作用，同时发挥有效投资对稳增长调结构的关键作用；三是深入推进新型城镇化，加快人口的市民化，推进城镇保障性安居工程建设和房地产市场平稳健康发展，加强城市规划建设管理等。

在供给侧改革方面，《政府工作报告》主要是抓落实，一是推动政府和市场关系的进一步调整，推动简政放权、放管结合、优化服务，行政改革向纵深发展。二是推进基本经济制度的改革，大力推进国有企业改革，更好地激发非公有制经济的活力，国务院为此日前还决定派出督查组。

基于这样的分析，我认为，中国经济增长的态势在走稳，增长的“含金量”在提高，增长的体制机制在趋向成熟和定型，我们对中国经济前景应该充满信心。



小供货商的资金周转，更为 UPS 带来了大笔的业务。“一押、一贷、一联合”实现了物流、资金流、信息流的全方位整合，三方共赢。发展至今，物流金融的服务范围更广，流通加工、融资、评估、监管、资产处理、金融咨询等。金融物流不仅能为客户提供高质量、高附加值的物流与加工服务，还为客户提供间接或直接的金融服务，以提高供应链整体绩效和客户的经营和资本运作效率等。

## 互联网金融模式创新

移动互联网时代，商业模式创新本就越来越快。互联网+金融这本身就是互联网行业和金融行业的商业模式的创新，随着天弘基金与支付宝联合在余额宝产品上打的这场“漂亮仗”开始，互联网金融再次被引爆。

国内外主要的互联网金融商业模式有以下几种：最直接的是传统金融机构业务的互联网化模式，是指互联网时代，金融机构将传统业务互联网化、移动互联网化，进行在线交易、支付结算、分期付款等等，许多银行也推出了以专业化金融服务为依托的电子商务金融服务平台，如建行的善融商务，中行的中银易商等；第二是金融机构与互联网企业的合作模式，最典型的就是天弘基金与支付宝合

作推出的余额宝，华夏基金与百度合作的百度百发理财等，实现了金融机构和互联网企业的双赢；第三是第三方支付模式，第三方企业在收付款人之间作为中介机构提供网络支付、预付卡发行预受理、银行卡收单以及其他支付服务，代表企业有支付宝、易宝支付、拉卡拉、财付通等，随着移动互联网时代的到来，第三方需考虑如何加强与运营商的合作，以便抢占资源；第四是大数据金融模式，充分利用自身海量的非结构化数据，进行实时分析，为互联网金融机构提供客户全方位信息，挖掘客户的交易和消费信息，掌握客户的消费习惯，预测客户行为，进行目的营销和风险控制。目前广泛应用于各大电商平台，代表企业有阿里小贷、京东商城、苏宁云商等。除此之外，还有 P2P、P2B 网络小额贷款、互联网金融门户模式、众筹模式等、虚拟电子货币等等，但由于国情政策的差异，有些并不适用于国内。

互联网金融诞生后以不可阻挡的发展态势迅速引起了广泛的关注，随着移动互联网时代的到来，在技术支撑的背景下，未来必将创新更丰富、更便捷的互联网金融商业模式，如同那句话“没有做不到，只有想不到”。当然蓬勃发展的同时，也必将带来如何规范化运作、如何监管等诸多问题，但历史的经验告诉

# 汪向东：农业电商的战略意义与政策创新

9 月 1 日，京东集团与一亩田农产品电商平台签署战略合作协议。中国社会科学院信息化研究中心主任汪向东出席“中国农业电商创新高峰论坛暨京东、一亩田战略合作签约仪式”并发表专题演讲，就当前中国农业电商如何创新阐述了自己的观点。他认为，发展农业电商除政策创新外，还应坚持理论、市场、商流、服务体系的创新，构建落在当地、线上线下结合、上行下行贯通的服务体系是关键。

以下为汪向东演讲整理摘录。

互联网为解决三农问题提供了新的思路 and 手段。“互联网+农业”是我国“互联网+”行动计划的重要组成部分，而农业电商又是其中的战略重点。

农业电商需要政策创新，但仅有政策扶持是远远不够的。

去年以来，一方面，国家和各地围绕电子商务、包括农业电商出台了一系列新政策，对于农业电商给予诸多政策扶持和资源倾斜，为农业电商增添了新的动力和资源。但另一方面，在发展农业电商的实践中，农产品上行明显滞后于工业日用品下行，成为国家和各地越来越关注的重点；此外，农资电商的网上交易，也急需相应的落地服务来配套。

我国农业电商起点较低，发展农业电商存在一些瓶颈制约，补短板也不可能一步到位、立竿见影，产业链需要有一个较长的培育过程，从政策创新、落地实施到产生效果，也需要一个过程。已走过 20 年发展历程的农村电商，自去年以来正在经历新的变局，迈入新的发展阶段，新阶段有新特点、新任务。其中，包括围绕农业电商的开展，构建落在当地、线

上线下结合、上行下行贯通的服务体系成为关键。农产品上行，不仅仅是网上销售那么简单；农资电商，也不仅仅是农资产品的网上交易。它们都需要有服务体系为之提供必要的支撑。这是农村电商、农业电商发展到现阶段，实践所提出的新要求。

农业电商创新的范围很广，但仅有政策创新是不够的，当有了农业电商的新政策，如何落地实施，才能收到预期的效果？我认为还应该有其他方面的创新与之配套。接下来，我想重点强调农业电商在理论、市场、商流和服务四个方面的创新。

首先，农业电商需要理论创新。

我这里有一个公式：农业电商=（农资+农产品+农业服务）电商。农业电商大致包括三大块，即农资电商、农产品电商和与农业相关服务的电商。农业电商理论创新的核心，就是要深入探索和把握农业电商的规律，以及具体应用这些规律的知识。

和农村电商不同于城市电商一样，农业电商也不同于工业等其他领域的电商，农业电商除了受一般规律的制约，还有其特殊规律。近年在实践中，农业电商领域让我们看到许多正反两方面的经验。尤其是一些在其他品类上做得风生水起、业绩斐然的电商企业，带着以往的成功经验进军农业电商，却遭遇到前所未有的困难，有的以失败而告终。

农业电商的特殊规律，产生于农业自身的特点。比如，农业是一个生物过程、生命过程，不同于工业的物理过程、化学过程。它的季节性、非标性、环境生态依赖性等，是开展农业电商必须面对的因素。此外，各地农业在生产、经营、管理、服务整个产业链上也有其特

我们，新生事物的发展规律就是螺旋式上升。

## 旅游金融模式创新

2 月 16 日，央行等七部门发布《关于加强金融支持旅游业加快发展的若干意见》（以下简称《意见》）。《意见》指出“鼓励金融机构和旅游企业整合，探索开发满足旅游消费需要的金融产品”，不仅对旅游企业还是金融企业都是重大的利好消息，表明政府鼓励旅游企业和金融企业联合探索新的商业模式，不仅可以探索金融产品的整合，还可以逐步实现组织架构的整合。近两年，随着出境旅游热，催生了金融企业和旅游企业的整合，许多银行迎合旅游需求开发出包括旅游贷款在内的多种金融产品，无需办理抵押手续，几个工作日就可以完成审批，还提供保证金证明、购汇、旅行保险等多项金融服务，极大地方便了出境游一条龙的服务。除此之外，一些银行和旅游公司还联合推出了联名信用卡、预付卡、刷卡专享优惠线路和资金托管服务等旅游金融业务，便捷、优惠，解决了不少计划出境游客的资金问题。除了金融旅游产品的整合，金融企业、旅游企业也逐步摸索组织架构的整合，开展更全面的服务合作，2011 年香港中旅与焦作银行达成战略合作，打造国内首家“旅游银行”。中青旅与中国银联签署战略合作协议，约定在境内外旅游产品开发、创新支付、营销推广、旅游信息服务等方面展开全面合作，共同提升旅游消费的服务。未来，随着国家政策的不断完善，旅游金融将会成为行业发展的潮流，衍生更多的创新模式。

除此之外，“金融时代”还有很多产业正在实现与金融融合、共赢共生的商业模式创新，如文化金融，金融对文化产业进行支持，通过文化活动创新金融服务；地产金融，地产产业作为资金密集型的产业，通过与金融机构实现多种合作模式，入股银行等，跳出买地、开发、销售的常规循环，创新转型为“开发、运营、金融”的高端模式等。未来随着金融改革的深入和提速，新的信息技术的倒逼，金融行业也将实现更多新的商业模式的突破，激发新的动力，也将迎来新“金融时代”、“大金融时代”。

点，大国小农的资源禀赋和要素配置方式、各相关主体的状态与组织方式、市场条件和诚信水平等等，都是农业电商难以回避的问题。

一般而言，农业电商受三方面规律的共同制约：一是农业的自然生态规律；二是农业的经济社会规律；三是互联网及电子商务规律。忽视或轻视其中任何一个方面的任性而为，都会为之付出代价。“互联网+”或“+互联网”，就是要把握互联网的规律与其应用领域的规律结合起来。二者的区别，只是在于结合的方式和强调的重点不同。

农业电商，不仅难在“电商”，而且难在“农业”，尤其对于原本不在农业领域经营的互联网公司而言，如何从农业的“外行”变成“内行”，是非常关键的。一些在非农业电商领域的“老司机”，来到农业电商领域屡碰钉子，教训值得汲取。京东和一亩田都是进军农业不久的互联网公司，希望大家能深刻认识到农业电商受农业供需特殊规律所制约，同时也希望基于你们的实践探索，共同为中国农业电商的理论创新做出贡献。

其次，农业电商需要市场创新。

我这一张图，上面既有京东、阿里、苏宁等广域的或开展综合业务的电商平台；也有像赶街、乐村淘、淘实惠和一亩田等，专门从事农村电商、农业电商的专域平台；还有供销社、邮政、万村千乡营办企业等多年深耕农村市场的转型商家；以及如农商一号、云农场、农医生等品牌商家主导进行的农村农业电商……农村电商市场上的这些平台和企业，多多少少都介入到农业电商的业务。这个市场还在快速变化和成长中，包括农特微商在内，更多的市场新业态仍将涌现。（理文）

# 创业者过早稀释股权就是找死

对创业者来说，融资一直是个大问题，也是一门大学问。但在融资的问题上，创业者们的具体情况却天上地下。有的创业者一年几次融资，迅速成为行业的独角兽，有的创业者自个儿的公司到死都没融到一分钱，还有的创业者虽然成功融资，不过自己却净身出户了。

如何才能快速有效获得融资，融资时又该注意什么呢？这里提供了几条建议，以供创业者们参考。

## 1、别在一棵树上吊死

许多创业者寻求融资时，其融资渠道往往较为单一，相当一部分一味地追逐风险投资。但实际上，创业者融资要多管齐下，千万别在一棵树上吊死。

就国内的融资渠道而言，除了风险投资，还有银行贷款、民间资本、政府基金、典当融资，等等。其中典当融资，是指中小企业以质押或抵押的方式，从典当行获得资金的一种快速、便捷的融资方式。因而在融资渠道的选择上，创业者应该灵活掌握，不要把希望全部压在某种融资渠道或者某个融资机构上，要记住的是：条条大道通罗马。

## 2、要在天晴的时候修房子

有的创业者可能会觉得自己的创业项目相当牛逼，整个风投形势也很乐观，就以为拿到融资肯定是分分钟的事儿。但问题是形势在变，谁也保证不了明天会跟今天一样。从去年开始的资本寒冬，就让许多没有准备好过冬的创业公司猝不及防，死了一大片。

创业是个十分苦逼的奋斗过程，为安全起见，创业者应该在融资的问题上早做准备，在可以融资的时候果断出手，而非在迫不得已时才四处求人。

## 3、估价要合理

对于创业公司的估值，创业者自然希望多多益善，估值越高，自己纸面上的钱就越多。但实际上，在创业公司估值的问题上，创业者适当的贪婪是好事，而过分的贪婪就会毁了自己。

投资人决定投资你，并不是善心大发，而是受利益驱动。一方面，投资人要考虑投资你的产出比，你对自己估值过高，那他拿到的可能收益就会减少，这样会吓退投资人；另一方面，你对自己估值过高，吹的牛皮过大，往往很容易露馅，一旦投资人得出你在某方面名不副实的结论，你的本次融资基本上也就黄了。

## 4、不要过早稀释股权

对于创业公司，一个尤为重要的方面是，创业者要时刻保持对自己公司的控制权。

许多创业者因为过分相信“重要的是赚钱了以后分钱”这种论调，在第一轮或第二轮融资中就稀释了 40%、60% 甚至 80% 的股权。这样的做法即使成功融到资，也会把自己逼到绝境：一方面由于之前股权稀释得太狠，后面的融资选项就会变得非常少，剩下的股份可能根本吸引不到投资人，另一方面随着融资，创业者自己的股份也越发稀少，很有可能自己就失掉了对公司的控制权，最终净身出户。

## 5、“搞好”和投资人的关系

这里“搞好”和投资人的关系，不光是指创业者要和投资人保持良好的私人沟通，还应该在业务层面上，合理利用投资人的人脉资源。

优秀的投资人包括投资机构，往往积累了大量创业公司的成败案例和广阔的人脉关系，在一些商业价值的判断上往往有独到的见解，因而创业者不应局限于跟投资人的投融资关系，而是应跟投资人多加交流，利用其人脉资源提升自己的同时，在一些于己有利的项目上积极地寻求合作。（创客）

# 整治网络订餐乱象须监管发力

■ 廖海金

新京报独家刊发《黑作坊办假证挤进百度美团外卖推荐》系列调查报道后，工商、城管、食品药品监管、综治、安监等部门分别在常营乡、五道口新村集合，对两个地区的无证餐饮企业开展联合执法检查。违规餐厅多已停止营业，其中海淀区 30 多户无证餐厅被责令停业，而北京像素小区“外卖村”100 多家餐厅均已停业。目前，相关区食药监局已分别对美团网、百度外卖两家网络订餐平台所属企业立案调查。

随着互联网的发展，线上交易也越来越频繁。足不出户，动动手指，就能在网络、手机上通过外卖 APP 订餐，让第三方送餐员送餐到家。正所谓“科技改变生活”，网络订餐即是当下最生动的注脚之一。

然而，几乎所有野蛮生长的新生事物，在发展成熟之前都不太让人省心。正处于扫街式野蛮扩张期的网络订餐平台，自然也不例外。据媒体暗访显示，网络订餐乱象频仍：厕所洗手池洗菜、用过的餐盒洗了再用、PS 假证

黑店三天上线美团外卖、地图上根本找不到的餐厅竟成了百度外卖 APP 推荐商户、被下线黑店换个马甲再度回归饿了么……正是由于发展太快，模式较为粗放，自我约束能力有限，加之相关法律法规和制度监管与之脱节，网络订餐平台鱼龙混杂，已成为公共食品安全的“重灾区”。

近年来，网络订餐屡屡被曝出黑幕，其屡禁不止背后的原因值得我们反思。一方面，企业管理不力，缺乏责任意识，让不法商户钻了空子；另一方面，各自为战，缺乏统筹，无论是企业、监管部门、客户还是黑作坊属地政府，都在各自为战，没有形成合力。而其中一个重要原因，就在于网上订餐有“虚拟”的特点，不需要实体店、不需要面对面，手机一点轻松下单。这种虚拟性，在带来巨大便利的同时，也带来了新的监管难题。当然，惩处力度不足也是乱象频发的关键所在。

正是在这一现实语境下，新修订的《食品安全法》明确规定，网络食品交易第三方平台提供者应当对入网食品经营者进行实名登记，依法

应当取得许可证的，还应当审查其许可证。也就是说，网络订餐平台在提供网络餐饮服务时，不仅负有相应服务的管理责任，也负有食品安全的主体责任。遗憾的是，有了明确的法律规定，而执行起来却成了“空中楼阁”。因为订餐平台很多，而且监管没有深入，一些订餐平台为了抢商家，对无证、假证的外卖商家自然就会睁一只眼闭一只眼，最终成为一种“规模”。

不得不承认的是，法规的新改进也遇到了新问题，而且问题出现得还很快，充分体现了网络社会的变化频率和监管的复杂性，导致出现管理方式上衔接断裂的“阵痛期”，网络订餐急速爆发，经过最初的野蛮生长，很容易因为“不好管”而出现粗放无序的乱象。而这乱象即是一面新的镜子，它直接提醒着监管部门，“不好管”不仅不是弃责的理由，而更要成为对监管改进和更新的催促。网络社会的生活潮流不可阻挡，传统的监管方式不仅要调整，而且调整的步调还需要更快，调整的周期还要更短，更能够跟进“互联网+”的发展步调。

网络订餐，改变的只是服务模式与消费习

惯，不变的是市场竞争规则与食品安全底线。要想让网络订餐行业良性发展，消费者用脚投票、平台自我约束、职能部门依法监管，一个都不能少。前不久，我国公布了《网络食品安全违法行为查处办法》并于今年 10 月 1 日起实施，根据相关规定，三餐餐馆不得无证就靠皇之地登上网络订餐平台进行对外销售。就第三方平台而言，查处办法规定，网络食品交易第三方平台提供者未对入网食品生产经营者的相关材料及信息进行审查登记，如实记录并更新的，将由地方食品药品监督管理部门作出处罚，导致严重后果的，可以责令停业。

也就是说，第三方平台必须对入网食品经营者的相关信息审查登记承担起更大的责任，否则订餐平台存在被关停风险。查处办法的出台亦在表明，有关部门将对网络订餐乱象重拳出击，有望使网络订餐行业得到彻底整治规范，更好地保障网络订餐消费者的食品安全，这无疑是值得公众期待的。（作者系江西新余市渝水区食品药品监督管理局党委书记）