

在互联网摸爬滚打十多年的周伯虎这样看互联网+

互联网不会颠覆一切企业永远是经营主体

2015年5月15日,在省会济南,一场有关互联网的非官方性质的会议居然吸引了1000余名观众。在这个名为山东省互联网+应用创新峰会上,急切前来取经的人最关注什么?山东企业在拥抱互联网时又暴露了哪些短板?让我们听听从这场民间峰会中传递出来的声音吧。

本报记者 刘相华

1 一个卖水果的凭什么吸引了风投

90后小伙子荣幸刚是同龄人中比较早进行创业的,他切入的领域是水果销售,和其他水果店不同的是,他店里的水果是坐着飞机配送的进口水果,他给它们统一起了个酷酷的名字叫“超级果”。

“卖水果是传统行业,卖进口水果就是新买卖,用互联网卖进口水果,我认为就是创新。”荣幸刚说。

荣幸刚给记者展示他上线运行的超级果微信商城,“我把所有的进口水果、零食等商品全部搬到了网上,凡是我的顾客都可以点击购买,剩下的工作就是我来做。”

荣幸刚今年初在济南共青团路附近开了第一家超级果店,当月就见效益实现盈利,5月份,他又在济南桑园路附近开始了第2家店,“预计下个月,我会陆续在济南高新区再开2家店。”荣幸刚说,他开店的模式始终吸引着PE/VC关注的目光,“其间也和几家投资机构有过接触。”

荣幸刚这种开店模式让传统水果商很是想不通,济南八里桥水果批发商就说,从来没见过水果还能上网卖的。这个小伙子这么干,肯定不会长久。

这个水果批发商的言论很有代表性,在一定程度上折射了山东企业拥抱互联网的现状。“创

2 任何企业碰上互联网就能发生“化学反应”吗?

2003年,章丘一家从事塑料制品的企业主动同开创集团联系要做百度推广。“为什么产品销路不好?症结在于没有宣传出去,要做百度推广推销产品。”那位马姓老板说。

这位老板爽快交了1500元开户费,之后的结果就是,这家地处章丘的小公司连续接到来自全国各地的客户电话,有的是老客户,但多数是打听情况的新客户,有的直接联系生意。公司在半年内就实现了扭亏为盈,而且还大赚了一笔。

基于上述事件,开创拿下了百度推广的代理权。从这件事开始,周伯虎更为看重用户需求。“企业永远是需求的主体,是‘+互联网’最本质的东西,互联网只是一种辅助手段,不能本末倒置。”

曾在济南高新区创业的王珂拥抱互联网就失败了。最近这两年,3D打印风生水起,王珂看到了这个市场有富矿可挖,可苦于没有技术和资金支撑,他退而求其次转做蛋糕3D打印。

王珂从台湾购买了设备和耗材就上线了,同时为了给“3D蛋糕”“插上梦的翅膀”,他成立了网站,又在淘宝上开了店铺专门推销。可是,坚持了3个月就实在支撑不下去了。王珂变卖了资产,南下深圳再寻机会了。

对于这个蛋糕3D打印项目,王珂总结道,“我对自己的创业项目太过乐观,互联网营销也运用

力不足,大家安于现状,不学习,喜欢COPY,山东整个互联网氛围显得沉闷。”山东开创集团董事长周伯虎说。

“和江苏、浙江以及深圳等省市相比,山东互联网发展起步晚,发展慢,差距很大,与经济大省的身份是不相匹配的。”中国社会科学院财经战略研究院副研究员黄浩对记者表示。

据周伯虎观察,山东互联网的“势”起来是在今年两会之后,“互联网+”的概念被提出后,山东的企业才动起来,山东人才惊醒了,有更多的人来关心互联网,利用互联网,这届互联网大会就充分说明了这一点。”

在互联网圈子里摸爬滚打十多年之久的周伯虎说,山东互联网目前存在的问题主要是,省里的引导和扶植政策还不健全,人才南下北上分流很严重。

“最重要的是互联网环境没有培育起来,具体的表现就是支持互联网企业发展的投资基金(来自官方和民间的)很少。应该说,山东的互联网创业项目很多,但是没有启动资金就开展不起来,没有后续发展基金就坚持不下去,如此循环下去,大家创业的激情就慢慢消磨殆尽了。”周伯虎说,反观北上广等城市,这些投资资金很丰富,只要项目好,就能拿到投资。

得不恰当,这块土壤不适合这些项目的生长。”

周伯虎说,“我提倡‘+互联网’也意在警示,千万别以为任何企业和互联网搭上边就能发生神奇的化学反应,不切合公司实际地盲目追捧互联网,到头来会碰一鼻子灰。”

以周伯虎做企业以及服务的数十万家企业的经历来看,虽然互联网+已经成为了国家战略,其实,这个时代叫做“+互联网”更确切。周伯虎说,“任何事情都是人来主导的,不是模式和机器,‘+’号的位置换了这一变,变出了主动和被动,变出了根本和枝节。”

不过,山东企业拥抱互联网的探索一直就没有停止,成功的案例也不少。韩都衣舍是中国互联网快时尚品牌,2014年,韩都衣舍先后夺得天猫“双十一”女装冠军、“双十二”女装冠军及年度交易总冠军,成为名副其实的“三冠王”。成立于2010年的窝窝团聚集了国内数十万商家的网上专卖店,涵盖饮食、休闲娱乐、旅行等行业,覆盖全国350个城市。这家公司仅经过5年时间就成功在美国上市,融资额达到了4000万美元。

据山东省电子商务促进会副秘书长姜雷震介绍,目前济南市在全国有影响力的互联网企业就有10多家,“这不包括传统品牌通过网络转型升级的案例。”

山东互联网之路



山东开创集团董事长周伯虎

抓住好的时代机遇,专注做一件事情,在困难面前要坚持,要时常充电培养学习和创新能力,我认为这是最基本的条件,也是我的切身体会。



山东省电子商务促进会副秘书长姜雷震

跨境购买和涉农互联网将是电子商务发展的趋势。

农村电子商务绝不仅仅是淘宝村就能代表的。山东是农业大省,里面可以做的文章很多,只要找到融合互联网发展的解决之道,涉农产业会迎来大发展。



中国社会科学院财经战略研究院副研究员黄浩

山东应该利用各种电子商务平台,让企业的产品与中国乃至国外的消费者接触。

(上接B01版)

我的建议

关于简政放权>>>

在我给总理的信上以及在中南海的座谈会上,我提了几个建议,也说出了自己的担心。虽然媒体报道的比较多,但很少有人触及核心问题,那就是从职能转变到观念转变的问题。

八项规定好吗?很好,政府官员的确不敢吃了,东西不敢拿了,但是,为什么出现了一些事也难办了呢?

当问他们为什么不敢吃的时候,他们的答复是,八项规定抓得太严了,怕犯事。“怕”是这里的核心词。换句话说,从来没有人想过“我不应该吃!我不应该拿!”这就是我说的观念改变的问题。

中央的简政放权好吗?当然好!有效的简政放权一定会提高市场运行效率。可是我相信很多企业并没有感受到中央简政放权带来的营商环境的改善,因为绝大多数企业的行政审批、监督管理都在地方甚至在区县一级的基层,中央新下放的这些行政审批跟这些企业本来就不沾边。过去基层政府在履行这些职责的时候没有让企业感受到很高的效率以及完全的公平,那如何保证中央各部委权力下放,到了地方、基层这个层面,有关部门会提高效率呢?如果这些不解决,简政放权将堵在最后一公里,甚至是零公里的办事窗口上。

我在会上说得比较直白,正如八项规定带来的是“不敢吃”而不是“不应该吃”的状况,当前简政放权也面临同样的问题。

其实,中央的意图很明显,要符合市场经济发展规律,政府职能从过去全能型政府要变成服务型政府,服务于市场经济、提高人民生活水平。简政放权只是政府职能转变的具体改革措施,如果各地方基层单位没有服务于市场经济的意识,怎么可能制定和执行出符合市场规律的行政审批、监督管理制度呢?

所以,我坚持认为简政放权是标,职能转变是本。如果没有适应于市场经济的政府职能转变意识转变,许多地方、基层的简政放权就会流于形式。

简政放权的形式好做,服务于市场的职能转变的意识如果改不过来,将会消解改革的效力。在这种情况下,我提出一种“逼迫式观念改变法”:在制定任何简政放权、行政审批、监督管理制度的时候必须从市场经济的角度来考虑问题,即必须回答下面这些问题:

是否符合市场规律?是否应该由市场来调解?如果由市场来调节,风险在什么地方?是否利大于弊?如何防范风险?如果必须行政审批、监督管理,流程是否合理?是否有办法提高效率减少环节,减少企业的负担?如果涉及多部门审批,对于同一事项是否有统一的标准?是否可以一个部门负责共同的事项,其他部门只负责专项审批?

行政审批标准是否有统一标准?是否有不同解释空间?下放权力的部门是否有对地方制定的行政审批流程的确认和审批权?监督管理是否可以量化?是否有寻租空间?如何避免寻租空间?

我觉得制定这些行政审批政策以及监督管理流程的部门必须书面回答上面的问题,并且把这些回答连同自己制定的制度一起提交给上级部门、专家、企业一起讨论通过。只有这样才能从形式上倒逼这些部门接地气,从市场经

济的角度也就是职能转变带来的角色转变的角度来考虑问题。

关于“端菜”“点菜”>>>

总理说,简政放权要从政府部门“端菜”变为人民群众“点菜”。其实,菜好不好吃最清楚的是吃菜的和掌勺炒菜的。老实说,那些坐在办公室制定菜谱的人以及研究菜谱的学者专家还真不如他们清楚,很明显,负责行政审批的掌勺人最清楚企业有什么难处,因为这些是企业要求他们办事的地方,企业自然就更心里有数了。

但是,这个菜也不能单由点菜的定,因为吃菜的企业永远是自私的,他希望没人管理才好,监管者和被监管者天生就存在矛盾,不能单由一方来决定这个菜。

所以我提出,只有让具体掌勺的也就是负责行政审批的人和负责点菜吃菜的企业一起参与来做这道菜才能做得好,光听专家或者坐办公室研究菜谱的人还真难做出切合实际的好菜。所以,各级政府应该鼓励企业参与,要保证他们敢说并提建议,保证他们不受打击报复。只有掌勺的和点菜的一起来做这道菜,这道改革的“大菜”就会做得很有意思。

关于政商关系>>>

如果说做企业和政府没有关系这可能是瞎话,因为,无论在哪个国家,政府和企业之间永远存在着审批和被审批,管理和被管理的关系。做企业和政府完全脱离关系是不可能的,所以说企业和政府没有关系是一个伪命题。

我一直认为企业和政府应该有一个良好的互动,有时候我感觉就像是新姑爷和丈母娘一样,取得丈母娘的信任肯定不是坏事。当政府对你的企业了解多了后,自然会增加信任,当企业有困难的时候自然也更愿意帮忙。

我在青岛的体会就非常深,桔子水晶酒店集团在青岛有四家酒店,第一家酒店开在青岛市南区五四广场,由区招商局引进。由于我们守法经营,碰到一些处理周边关系的棘手问题时也积极配合区政府,这样和区里建立了良好的互动关系。

当我们在市南区开第二家酒店时,却碰到了一些困难。由于我们对当地情况不熟悉,物业上的一些历史遗留问题和错综复杂的关系给我们造成很大的困难,酒店被迫停业。我们向市领导和区领导进行了汇报,市委、市南区委及区政府主要领导明确表示,任何利用公权力谋取私利的行为在青岛都不会有生存土壤,他们支持企业依法办事走法律途径解决问题。

最近我一直在反思这个事情,我们应该如何处理和政府的关系。政府里人来人走,企业应该合法经营并建立与政府的良好互动,这样自然能取得政府信任,单靠与政府的领导搞好关系就会把企业和政府的关系搞得有些变形,老实做人、踏实经营永远没错。

最后,我想说的是,我只是一个普通人,由于一些偶然机缘,让总理看到了我的信而成为公众人物。对于我个人而言,我会很快被大家遗忘。但是,也许我们每一个普通人都应该相信,国家在进步,每一个声音都有被听到的机会!

桔子水晶酒店CEO吴海
2015年5月21日