

江雪读博客

华尔街何以青睐中国互联网企业

微创新使“往事”得以续集

■ 本报记者 江雪/文

微创新,颠覆能够颠覆的

有一句话在企业界近期的博客里传播着:“与其在别处观望,不如在这里并肩。”

其实,这已经回答了无奈的中国股民。虽然,整整一个行业的总市值活活地丢了。

“中国故事”出现时,很多人自然要问:中国这些优秀企业在不到一年时间里陆续到美国上市,说明中国股市有问题,还是美国股市有问题?是中国企业真的强大了,成熟了,成长了?还是美国人被忽悠了?

“中国故事”有那么好听吗?其实,没什么对与错。商场上演绎的故事主题从来都是成功与失败。哪个企业家都不想失去应该属于自己的机会。尤其是在这个经济全球化的时代,上市就是一个最好的商业机会。

网易老板丁磊接受采访时说:企业家的成功也是一个积累的过程。点滴的创新成功是可以带来更大的进步的,这也是一个不断实践并不怕摔倒的过程。在美国上市的这些公司都不是大公司,但是,美国人看重的都是微创新带来的新盈利模式。

于是,当奇虎360的名字也与“美国故事”挂钩之后,中国的消费者似乎明白了:周鸿祎的确是一个可以做大事业的的企业家。

体味了上市成功的周鸿祎在博客上写道:答谢会上问我最多的问题就是,360奇在哪儿?360凭啥优势到美国上市?其实,在路演过程中我就说过了,我没有故事,我只有事实。我把自己过去做了什么以及未来怎样将几亿用户的体验做到极致,从而带来巨大的现金流讲得很充分。华尔街的人听明白了,于是就来抢我们的股票,实在没办法,有的基金最后只能分到1000股。后来有人说他看懂了我的微创新故事。

愿意把这番话拿出来与大家分享的人并不多。

但是,一个有心人在参加完答谢酒会后给了周鸿祎简短地评价:模仿和创新一直是孪生姐妹。人类的发展历史就是一个不断模仿和不断创新的过程。在模仿的基础上创新,在创新乏力的时候模仿。微创新是新兴企业必须走的路。谢谢你的贡献。

十年来,行业的很多专家一直纠结于中国的互联网企业没有自己的模式,包括中国互联网协会的副秘书长。当谈到多次参加国际会议的尴尬事件时,他的回答是“最怕美国人问‘你们中国有什么创新?’奇虎360的上市给我带来了信心,今年再去美国,我就不怕人家问我了”。

奇虎360不仅成功上市,而且当天股价开始翻番。这让李开复等企业家也松了一口气。在大多日的企业家博客上,记者看到,大家更多的交流是:奇虎的微创新在于,它不是中国的Yahoo,也不是中国的Google,更不是中国的youtube,它是自己创造出来的中国模式。用周鸿祎的话说就是“250+110”,翻译过来就是用250的“傻”加上“110”安全卫士的及时便捷,来满足用户的体验需求。

用户的体验和需求已经成了很多聪明企业家脑海中不可或缺的一个词汇。他们学习乔布斯,学习韦尔奇,都

互联网老战士不能忘记,2000年开始从美国刮起的“泡沫”旋风,使得中国整个互联网行业风雨飘摇;十年之后的2010年,意想不到的一股旋风再次由中国刮向美国。据统计,距今为止,在纳斯达克、纽交所与香港联交所上市的中国互联网企业已达63家。今年以来,掀起的“第五波”热浪彻底点燃了华尔街激情。这股狂潮也给无数中国股民和专家们带来了极大的困惑。此时,中国的互联网企业家自己的解释是非常有意思的:如果没有“魅力”感染美国人,他们真的就是爱听故事吗?



周鸿祎
我喜欢颠覆的感觉



俞俞
上市让我更成熟



古永锵
保持创新姿态

把用户的体验和需求放在首位。这也是美国人喜欢的企业家行为之一,他们相信,只有会研究客户体验和需求的的企业家才有可能一步一步地接近颠覆一个行业和一个产业。

资本高手不仅是听懂了故事,而是还可以判断出你是否可以令他“刮目相看”。百度李彦宏表示:不愿意舍弃的阵地,就必须以一点点的创新精神去争取,互联网企业要发展,很多空间地带等待有创新精神的企业家去做。有他们的身影在奔波,我们这些第一波、第二波的企业和企业家都永远处于危机状态。微创新,也有利于竞争出伟大的企业。

微创新,做中国的亚马逊

“美国故事”到底是中国互联网企业的独特风景,还是将来的“地狱”,目前谁都说不清楚。

从部分企业的“满堂彩”看,似乎是要摸到了“天堂”大门。

但是,从被警告的几个企业看,又似乎看到了“地狱”的影子。因此,作为“第一波”赶潮人,张朝阳语重心长地写道:到美国上市是中国互联网企业集体的悲哀。跟着华尔街的指挥棒东奔西跑,结果把网民忘记了。还有的把自己丢失了。

事实上,跟张朝阳想法一致的企业家有很多。他们并不是说“吃不到葡萄说葡萄酸”,也不怕得罪“第五波”赶潮人,他们是拿自己的经验来告示世界:“双刃剑”就是“双刃剑”。

作为先上市的企业家,张朝阳的意思是,上市的实质是出让公司股权获得投资人的资本,这直接导致原有股东对公司持股比例下降。很多时候,上市公司不得不迎合股东的意愿改变公司的发展策略甚至是发展方向。他就曾经公开抱怨过“为了向股东交差去做什么短信业务,忘记了网民的真正需求”。

这些观点也引起相关企业家思考。当当网创始人俞俞写道:正是因为有很多需求让我们看到了,我们才敢去做微创新。微创新对于我们,不仅仅是商业盈利的模式,更深刻的意义还在于上市过程中,我们坚决不在财务数据上搞“中国忽悠模式”。既然做中国的亚马逊,就必须走国际化路线。2002年以后,当当网就是靠着一点一点的微创新,逐步建立了自己的商业判断力和道德信誉。这给我们带来了4070万美元的融资。

经常在行业论坛上唇枪舌剑的各位企业家们,私下里都偷偷研究别人的微创新。当很多人嘲笑俞俞所说的财务数据不“忽悠”够不上“微创新”时,美国股市传来了“诤公中国麦考林”的消息。这绝不是调侃。

事实上,互联网企业上市,不完全是解决投资一个问题。大多数企业通过上市,除了融资,还要引进国际化机制、管理、人才及其它资源。同时,投资者形成天使投资、二轮融资、三轮融资的投资梯次,在上市以后有资本关心、纠正企业的偏离行为、提供企业化解风险的资源。这一切都起到了降低风险的作用。

当当网等企业在上市过程中遇到的各种问题后来已经公开化了。积极地说,使更多准备未来去美国上市的中国互联网企业做了一个非常生动的广告。

博客上,当当网首席执行官李国

庆警告大家:把“财务数据造假”当成“中国模式”忽悠美国人,面临的将是诉讼。如果失败,将是巨额赔偿,甚至因此停牌。

十年历史过程中我们看到,中国互联网企业不只要推动自己往前走,还要推动中国发展机制和社会意识往前走。没有创新精神是做不到的。

记得2000年的一次国际会议上,一位互联网前辈说:“我的创新就是在消费者已经熟悉的想法上去引导他们,往往能够达到事半功倍的效果。未来,我不会绝望和悲伤。”这个人就是马云。

特别赞同这个观点的史玉柱,在颠覆旧观念之后,带领着巨人冲上纳斯达克,与马云、马化腾、陈天桥共同谱写了中国互联网企业的发展神话。

专家表示,不赞成纠结“中国企业为什么非要去美国,而不是在中国”这类问题,而是提示企业家拿什么去上市?可以走多远?他们认同这个事实:与其在别处张望,还不如在这里并肩。

微创新,“小巨头”也成功

美国人喜欢巴菲特讲故事,也喜欢世界各地的富豪们讲故事。但是,故事背后的故事才是真正打动他们掏钱包的的动力。

中国的企业家都是奉上“盈利模式”才有资格走上华尔街的。正如分析师所言:“撇开投资泡沫,看看几成货色”。

在美国上市成功的企业都必须在国际资本眼里是“经过市场检阅的小巨头”。中国互联网行业是“小巨头”意识最强烈的行业,人人网、迅雷、优酷就是这个队伍中的佼佼者。

虽然,互联网业内无论是商业模式还是估值,基本是“唯美国是瞻”,但是经过这两年的大潮冲击,中国互联网已经出现引领潮流之势,走在了老师前面。

互联网资深人士谢文认为:很多“小巨头”在中国无法实现上市愿望,美国给了机会,也让“小巨头”抬起头来看世界,早日成长为“巨无霸”。

但是,难题也摆在中国企业面前,从0到1,如何做?

被视为潜力企业的优酷老板古永锵写道:我们都是互联网行业的老兵了,但是还有人说是蚂蚁雄兵。事实是,我一直要求自己做行业的小巨头,这是创新者的姿态。

2010年11月10日,诺亚财富(中国)上市。作为公司投资人、合伙人沈南鹏当日在博客中表示:“看到投资的企业走了那么艰辛的道路终于成功,知道自己选择一个小而美的公司是对的。”

正是这个小而美的公司让美国人知道了“中国金融界的携程”。

目前看,已经上市和准备上市的中国互联网企业都没有逃脱忐忑状态。上市不足月的奇虎360老板周鸿祎被说成是“悟空”;16年前上市的百度老板李彦宏一句“闹中取静”的劝告被人说成“羡慕嫉妒恨”;张朝阳的“疯了”更让人难解其中味。

长江后浪推前浪是客观事实,在互联网行业或许更为严峻。

“小巨头”企业是对国家有创新贡献的,他们的努力和实践本身就给我们展示了一个画卷:中国强大的未来不能没有他们。“互联网往事”一定有续集。

书评

零缺陷的顿悟



出版社:新世界出版社

■ 杜语/文

几年前,杨钢博士推出了他的寓言体企业经营哲学著作——《第一次把事情做对》——一个改变所有组织和个人的有效工作哲学和方法,受到广大读者的欢迎。最近,作者对该书进行了修订再版,给人的感觉几乎是一部重新创作的书了,读来仍然使人深受启发。

人类许多伟大的思想往往是用寓言的形式来表达的。寓言作为文学的一种形式,由于其短小、活泼而又具有生动、形象甚至象征的特点,在表述真理方面有着不可替代的方便和优势。我们所熟知的许多真理,都是通过寓言这种形式获得的。尤其值得一提的是,我现在向大家推荐的这本寓言是有关古希腊大哲学家柏拉图的洞穴寓言。

在这篇寓言中,柏拉图这样描写道:“想象一群居住在洞穴里的人,他们所在之处和洞穴的出口之间,是一条长长的甬道,甬道的尽头豁然明亮宽阔。再进一步想象一下,假如在下面这些事情发生的话,他们要如何从束缚和谬误中解脱出来:有一个囚犯的脚步解开了,他突然之间被迫站起来、转过身,并且直视管火发出的光芒……有一股力量拽着他爬上崎岖陡峭的洞穴甬道,这股力量疾速牵引着他,直到他被拖进太阳底下为止。”

人们公认,柏拉图这个寓言,是西方或许也是人类关于领袖概念的最古老、最明确的表述,柏拉图的重点在领袖,而杨钢这本寓言虽然在背景和结构上与柏拉图的这个寓言有着许多相似之处,也是发生在黑暗的洞穴中,也是通过某种方法,并在某种真理的启示下走出了洞穴,找到了光明,但明显,杨钢的重点不在领袖,而在真理本身。此外,柏拉图的主题还在于走出黑暗,而杨钢不仅是要走出黑暗,而且还要以正确的方法走出黑暗,即第一次就把事情做对。柏拉图的洞穴寓言更多的是解决了做正确的事,但是“并没有解决工具和方法的问题”。而杨钢的寓言重点则在于这个工具和方法。这正如杨钢在寓言中所说的,“做正确的事”是战略,“正确地做事”是执行,“第一次则是效率”,而“预防”是正确行动的系统,在错误出现之前就消除错误的成因,错误发生前的预防比错误发生后的检查和改正要高效得多。”

毕竟,对于人类来说,失败了可以再来,但是,对于一个具体的组织,一个具体的人,往往并没有太多的机会可以再来,即使可以再来,那也往往付出的代价太大,有时,甚至是这些组织和个人无法承受的。最坏的情况甚至是死亡。因此,第一次就把事情做对就不是可有可无的,而是非常严肃的、关乎命运的大是大非问题了。

按照杨钢寓言中的概括,第一次就把事情做对有以下好处:1.付出的代价最小,节省人力、物力、财力;2.需要的时间最少;3.取得的效果最好,效率最高。可以得到做事情之外的回报,如满足感、从容不迫、信任、口碑等。

那么,第一次就把事情做对,既然如此之好,为什么人们还是经常做不到并不认为不可能做到呢?杨钢这本寓言对此的解答是:“只要我们对不应该发生的错误事件,制定了一个可接受的水平,它就永远存在,可是,当它不被接受时,就会自然消失,所以说无论是工作质量问题还是产品质量问题,都是我们心想事成”的结果,因为如果你心里允许某事出错,它就定会出错。”这的确精辟极了,因为墨菲法则也是这么说的,“凡事如果你让它错,它一定会错。如果容忍错误发生,就会真的导致错误发生。而且,还会得出错误真是难以避免的结论。”

而正确的工作标准是什么呢?这本寓言中提出,那就是质量大师克劳士比提出的“零缺陷”,不过,这里的“零缺陷”并非像有些人望文生义地理解的那样,要求人们在人生的所有场合,所有事情上都绝对没有错误,第一次就把事情全部做对,而是表现为人们工作和生活的一种决心和态度,它要求人们根据技术标准和既定原则设定具体目标,然后不折不扣地执行,因此,这不仅不是执行标准和工作准则,更是人生态度。

为了说明这些道理,这本寓言中还讲了许多故事,这些故事有劳士比在发现第一次就把事情做对这一伟大真理时发生的现代工业的故事,也有人类历史上一些惊心动魄的战争故事。如克劳士比在担任马丁公司质量主管时解决美国海军用的导弹生产的质量问题的故事,俄国将军苏沃洛夫是怎样不自觉地运用这一原理取得攻克土耳其严密防守的伊兹梅尔要塞的故事;另外,反面的例子也不少,如中国封建社会由盛转衰的关键史之乱的故事,IBM痛失个人电脑市场的故事等,可谓从一个全新的视角重新解读了历史。

(作者单位:线装书局)

资讯

“衣恋秀慈善基金”启动

5月12日,韩国衣恋集团联合中华慈善总会在北京正式举行成立“衣恋秀慈善基金”启动仪式。该项基金旨在资助中国弱势群体,向社会传递“衣恋”的关爱之心;宣传衣恋品牌形象并通过参与慈善公益活动传播给广大社会消费者。根据此项基金计划,在未来五年中,韩国衣恋集团将为5000名考入高中的贫困学生提供求学方面的经济帮助。据悉,“衣恋秀慈善基金”救助贫困高中生的总金额为3765万元,从2011年起分3年实施,每年1255万元。

中国玩具战略转型初见成效

中国玩具企业的自主品牌经过几年的发展与创新,产品科技含量、产品款式、产品的环保性等,都可以和世界知名品牌媲美。中国玩具企业从“中国制造”到“中国创造”已经初见成效。自主品牌的玩具产品正成为中国玩具市场的主流。第13届中国国际玩具及幼教用品展览会于5月13日—15日在北京中国国际贸易中心展览大厅举行,由中国国际贸易中心股份有限公司、北京南北展览有限公司联合举办。

正荣·大湖之都获样板示范工地

5月9日,在正荣·大湖之都召开的南昌市建筑施工安全质量标准化工地现场观摩暨建筑安全活动日大会上,正荣·大湖之都天境项目作为南昌市安全文明标准化施工样板示范工地,受到了来自南昌市的建设、施工、监理单位代表的观摩学习,这是正荣集团今年以来又一次以高品质获得该类荣誉。今年1月初,正荣位于福州市中心的高端精品项目——正荣·润城,也被福建省评为“安全文明标准化施工”示范工地。

妇联发起走进六省一市活动

由全国妇女联合会发起,中国妇女发展基金会、中国妇女活动中心联合全国7家权威医疗机构共同成立的“中国送子鸟助孕基金”,于5月16日正式在京启动。该基金计划五年注资1000万元,主要用于我国贫困不孕不育人群的疾病治疗、心理疏导以及号召全社会关注不孕不育人群的心理健康,反对对不孕不育人群的伤害。预计在2012年该项基金将辐射到我国内陆20余个省市,直接受益的不孕不育患者将达到9万人。

新佳乐 1.6L 完成跨界性战略布局

近日,新佳乐 1.6L 全国路演活动正如火如荼。作为进口起亚旗下的一款充满时尚的 SUV 车型,凭借此次活动在家庭 MPV 市场完成了一次跨界性战略布局。消费者们通过零距离接触新佳乐 1.6L,真正领略到了一场家庭 MPV 领域的跨界时尚秀。新佳乐 1.6L 通过此次路演,以时尚造型生动演绎了起亚品牌在 2011 年的升级战略,将现代工业的精髓——自动化率先引入到太阳能源光热产业。80%的自动化生产率,在保证产品质量一致性的基础上使得集热管年产能达到 1000 万支。

清华阳光集热管自动化生产线落成

近日,清华阳光在北京举行了“全球首条集热管自动化生产线落成暨创新成果发布典礼”,探讨中国太阳能光热产业生产技术升级之路。清华阳光首次冲破手工作坊、半自动化生产技术的藩篱,将现代工业的精髓——自动化率先引入到太阳能源光热产业。80%的自动化生产率,在保证产品质量一致性的基础上使得集热管年产能达到 1000 万支。

新款华泰圣达非低价上市

近日,由华泰汽车推出的新圣达非,更以 9.98 万元的售价亮出了自己首探韩系 SUV 9 万元区间的性价比优势,成为众多都市 SUV 用户的首选。新圣达非很好地保留了韩系 SUV 车型一贯的风格和特点,转向来得很直接,且非常灵活,方向盘的指向可以被很快地执行,悬挂的支撑力和回弹力处理得很好,即便是快速绕 8 字弯,车身也能很快地调整过来,保持着正确的重心,推头的情况几乎没有出现。

屈臣氏联手土豆网打造梦想平台

近日,以“绚出美丽 由你演绎”为主题的屈臣氏第三届“优”大奖活动正式落下帷幕。大赛突破以往选秀比赛的一般套路,掷重金与土豆网全程携手合作,为敢于秀出美丽的时尚男女创造个性演绎的宽广平台,鼓励更多年轻人积极秀出美丽,赢得自信。据悉,作为最受欢迎的个人护理用品商店,屈臣氏始终致力于为时尚男女提供更加贴心的关爱,做到与消费者沟通交流,为敢于挑战、勇于展现的时尚男女提供圆梦之路。