



王利博制图

## 大数据拉动新经济：中国进入产业混融时代

■ 本报记者 张龙

现在,很难认定一家企业究竟属于哪个行业了。

当智联招聘首席执行官郭盛和众安保险首席执行官陈劲站在一起的时候,的确令人惊讶,因为一般人都会认为,一个招聘类企业和一个保险行业企业很难有合作的机会。

而他们能够合作的基础就是智联招聘所蕴含的丰富的大数据。用郭盛的话说,智联招聘和众安保险推出的针对大学生的互联网金融产品,是智联在大数据领域迈出的第一步。

拥有大数据且善于利用大数据的企业必然会吸引更多企业进行跨界融合。陈劲说,完整的大数据背后是更好的服务和效率。

### 基于大数据的企业跨界

对于智联招聘和众安保险来说,用大数据做文章,走出的第一步显然已经成功了。基于大数据的产品授信总额超1.5亿元,而花费的时间还不到半年。

大数据的作用体现在何处?郭盛表示:“第一个特点是场景更精确,第二个是风控更精确。场景更精确就是切口不是所有的大学生,我们觉得并不是所有的大学生都有贷款需求,都要做各种各样的事情。我们切的是某一个场景,大学生用钱的某一个场景。”

运用大数据可以精确定位符合要求和有潜在需求的人,这是大数据的魅力所在。

“我们做的一个很重要的东西是精准的匹配,这才是大数据真正的力量。过去大家都说我们是一个数据库,是一个简单的数据仓库,但是在未来我们越来越多的希望做一个人才的加工厂,同时,我们希望可以变成一个虚拟的加工厂,成为一个以数据为核心的企业。”郭盛告诉《中国企业家》记者。

在风控层面,陈劲则表示,众安保险正进入央行的征信体系,出现违约和不良的情况都会进入央行征信系统。风控主要采用线上方式为主,例如提现时需要人脸识别等。

一个以大数据为基础的企业,虽然在资本市场上是受欢迎的,财报显示,智联招聘2016财年第一季度(7—9月)总营收为人民币3.495亿元,比去年同期增长19.1%;净利润为人民币7070万元,比去年同期增长18.1%。

2015年中国大数据市场将突破100亿元。目前有23个省出台了74项与大数据相关的政策,全国已建和在建的大数据产业园超过10个。

为更好地运用智联招聘所拥有的大数据,他们还将从英国Jobs DB公司手中收购Jobs DB中国投资公司100%股权,交易金额为1572万美元,接管Jobs DB在中国的业务。Jobs DB最擅长的便是大数据挖掘方面的技术。

互联网企业如此重视大数据,而传统行业企业也正在依赖大数据带来的效果。正是大数据,让企业有了跨界的基础。

2014年12月,中国航天科工集团公司完成对东方泰坦的并购,通过大数据进入到国土、农业、林业、水利等与空间信息相关的行业应用上。

中信银行此前和快递巨头顺丰合作,联合推出移动支付APP,将中信银行手机银行、顺丰的顺丰付品牌进行叠加,并整合线上渠道以及顺丰强大的线下辐射能力,从而建立对客户需求的快速反应的大数据系统,为其互联网金融业务发展提供支撑。

就连万科也与百度一起玩起了大数据,双方合作主要围绕万科商用旗下的社区商业、生活广场、购物中心系列业态展开,是基于百度公司的“定位引擎、大数据、营销工具”三类核心技术,发挥LBS、云计算等技术优势。有消息称,万科北京房山项目就是运用大数据的结果。

艾媒咨询集团大数据分析中心总经理汪洪栋曾公开表示,在调查中,超过90%的企业目前都认为这个数据将会是他们核心的资产,这种重视度的提高是空前的。

易观智库称,2015年中国大数据市场将突破100亿元。而且这还是在中国99%以上的大数据未被有效应用的情况下。“十三五”规划也把大数据作为重中之重。目前有23个省出台了74项与大数据相关的政策,全国已建和在建的大数据产业园超过10个。

### “三驾马车”外的马车

前三季度中国GDP增速只有6.9%,创下5年来新低的增速让不少人感到悲观,国泰君安首席宏观分析师任泽平甚至预计中国明年全年GDP增速6.5%。

从宏观经济角度看,总需求由三大部分构成,资本形成需求一般也称为投资需求。2012年以来,传统三大需求均呈下行走势。数据显示,2012—2014年,投资增速回落4.9个百分点,消费增速回落2.4个百分点。

净出口对GDP增长的负拉动更是延续了几年。

工信部官员告诉《中国企业家》记者,从今年的数据看,传统产业的情况不容乐观,中国经济中传统产业面临的下行压力在加大。

在传统的“三驾马车”不给力的情况下,大数据作为不同行业间的桥梁,对企业拓展业务有着不可低估的效果。

中国社会科学院工业经济研究所工业经济运行室主任原磊建议,鼓励企业创新,给予创新行为更大的空间,尤其是在物联网、大数据等一些新兴领域里,尽量避免对企业的经营范围和方式进行限制。

“十三五”规划建议中提到:实施网络强国战略;实施“互联网+”行动计划;发展分享经济;实施国家大数据战略;深入实施创新驱动发展战略。这标志着大数据已被国家政府纳入创新战略层面,成为国家战略计划的核心任务之一。在2015年9月,国务院发布《促进大数据发展行动纲要》,旨在大力促进中国数据技术的发展,数据将被作为战略性资源加以重视。

根据麦肯锡研究,到2020年,美国GDP的2%到4%是由大数据吸引拉动的,达到3000亿到6000亿美元的量级。欧盟委员会的一份报告也预测,2020年大数据带来的经济增长占GDP增长率的9%,也达到2000亿欧元的量级。

以贵州省为例,这个以大数据为重点发展产业的省份,今年上半年,以大数据为引领的电子信息产业增长39.4%。而从今年前三季度的经济数据看,贵州实现了10.8%的GDP增长,位列全国第二。

贵阳市官员曾透露,大数据产业为贵阳GDP至少贡献了1/10。

数据显示,中国2014年大数据产业市场约80亿元,这一数据正以接近30%的速度增长。上述工信部官员告诉记者,大数据的价值是通过数据提高社会生产力。

延伸

## 大数据如何变现?

■ 本报记者 郭彦涛

市场研究机构IDC日前发布预测报告显示,全球大数据技术与服务市场至2019年的复合年均增长率将达到23.1%。

在中国,随着“互联网+”与各行各业的深度融合,大数据的存量正以指数级的速度增长,不仅各方正在围绕大数据商业应用市场激烈角逐,一些企业还尝试打造大数据服务市场的交易平台。

### 大数据市场增长迅速

根据IDC对大数据市场的划分,其主要分为基础设施、软件以及服务三大子市场,这三个市场在未来五年内均将呈现增长态势,软件及服务市场包括数据的管理、发现、分析以及应用,也是中国大数据公司的主要竞争领域。

IDC早前发布的《中国大数据技术与服务市场2012—2016年预测与分析》显示,中国这一市场规模将会从2011年的7760万美元增长到2016年的6.17亿美元,未来5年的复合增长率达51.4%,市场规模增长近7倍。

“今年以来,‘互联网+’已经成为国家战略以及企业转型升级的重要工具,而信息技术发展到今天,互联化的本质和核心其实就是数据化,回答传统企业如何转型这一问题的核心也在于一切业务数据化,数据将真正成为企业的核心资产。”HCR(慧辰资讯)CEO赵龙说。

据悉,HCR通过搜集企业内外部的大量异构数据,进行清洗、整理、分析、挖掘之后,帮助企业了解面对的市场、客户群体、竞争情况等,为企业用户画像、产品定位、广告投放和市场竞争等提供决策依据。

虽然中国大数据软件及服务市场如今的规模尚没有具体数字,在互联网化的大背景下,超过IDC的上述预测已成事实。实际上,中国大数据行业的市场预期是从2011年起,三年的时间即可超过100亿元,即在去年就已经实现了百亿市场。

### 咨询型大数据公司优势显现

目前,大数据市场的淘金者主要有两种类型,一种是像HCR这样的传统咨询公司,对行业比较了解,通过开发软件产品实现数据在其它行业的商用;另一种是传统软件公司,像金蝶、用友等,利用自身技术优势,尝试加强细分行业的合作实现数据变现。

从国际市场来看,科技类公司已经牢牢占据了大数据市场第一阵营,包括IBM、惠普、戴尔等,其中,IBM更是凭借13.68亿美元的大数据年收入牢牢占据榜首,是中国整个大数据市场的两倍还要多。

曾几何时,赵龙也一度担心技术性大数据公司颠覆传统咨询公司,随着HCR成功冲击中国市场份额第一,咨询型大数据公司相对技术型的优势开始慢慢显现出来。

“因为软件开发慢慢将变成一个工具,更容易标准化和重复,但数据的分析不是。大数据的真正价值不是在于数据量多大和处理速度多快,而是从数据之间的逻辑关系和因果关系中分析出来的洞察力。”赵龙说。

比如消费者的餐饮数据,既可以提供给餐饮行业进行改良配方和服务,也可以提供给保健品行业用于研究保健产品,甚至可以提供给汽车、奢侈品等看似不相关的领域,因为从中能反映出消费者的经济能力和购买能力。

业内人士认为,只有对行业足够了解,才能从错综复杂的大数据中梳理出足够的联系并应用。

### 业内尝试大数据服务平台

需要指出的是,在缺乏流通渠道和交易平台的背景下,大数据的商业应用变现只能交由像慧辰资讯这样的第三方进行特定维度的定向开发,更多的大数据甚至只能白白地躺在那里。

这两年,行业已经出现了几个数据交易平台,主要针对数据源端,比如一些早期的问卷调查平台,用户可以主动填写感兴趣的问卷并获得报酬,还有部分从事数据交易的平台,开发者或企业可以购买需要的大数据。

在赵龙看来,这种平台模式并没有抓住大数据服务市场的终极需求,大数据本身固然重要,这是行业完全认可的,大数据如何变现其实更重要,这才是行业急需的,作为平台,只有将大量的数据开发者吸引进来,才能将大数据变现,实现真正的大数据服务。

基于这种理念,赵龙认为现在先要做好扎实的工作,充分发挥HCR在大数据挖掘以及行业透析两个优势的商业应用,把公司这个价值做到极致以后,HCR必会成为未来大数据交易平台中或者是大数据生态圈中重要的成员企业。

“大数据服务平台在国内外都是第一次尝试,我也不能确定发展会遇到哪些困难,但是大数据服务平台发展的大方向是绝对没有问题的。”赵龙说。