

# 企业级应用将引领中国互联网下一个黄金十年

■ 李易

谈到互联网,始终离不开6个关键字:信息、商务和关系。在中国,这6个关键字正好对应着三家互联网公司:百度、阿里巴巴和腾讯。

自2002年起,中国互联网高歌猛进,北京、深圳、杭州等地抢得先机,分别出现以百度、腾讯、阿里巴巴为代表的“消费级应用领军企业”并形成区域生态圈。随着移动互联网迅猛发展,面向普通大众用户的消费级应用正在上演跑马圈地的血拼肉搏,恰似中国经济的现状,同质化产能严重过剩、严重缺乏消费拉动、严重依赖投资驱动、行业竞争环境十分激烈。目前,百度几乎垄断了搜索引擎,自然也就控制了信息的入口,阿里几乎控制了B2B、B2C、C2C甚至还有未来的C2B,自然也就控制了电子商务的入口,而腾讯在互联网时代用QQ控制了即时通讯,在移动互联网时代用微信控制了手机通讯,自然也就几乎垄断了人际关系的入口。这三家公司的市值加起来已经超过整个中国互联网市值的七成。

在创业者充满期待的移动互联网时代,这三座互联网大山依然遵循大者恒大强者恒强的规律在运转,还在继续有策略、有计划的可持续发展。因此,当下中国互联网,消费级应用的成功几率已接近于买彩票。

如果移动互联网只是促进人与人之间的沟通与交流,那么,它对人类社会的推动就是极其有限的。但如果把工业生产线、汽车和飞机的引擎、人造的心脏、发电机组、医疗器械等等都融入这个网络,把实体经济里的机器、设备、团队与数字世界里的大数据连接在一起,从而提高人类社会的劳动生产力,这才是真正的移动互联网革命。

近两年来,国内已诞生一批可持续发展的“企业级移动应用”初创企业,它们研发推出的移动应用在农业、工业、服务业等领域受到热烈追捧,极大促进了企业在设计、制造、仓储、物流、营销、管理等核心环节的劳动生产率。历史和直觉都告诉我们,在高速发展十五年之后,进入移动互联时代的中国互联网正在经历一个越来越泾渭分明的分水岭,消费级应用恰似中国经济的现

状,同质化产能严重过剩、严重缺乏消费拉动、严重依赖投资驱动、行业竞争环境十分激烈,与此同时,硬币的另一面,却是企业级应用的嗷嗷待哺方兴未艾。

初步预测,中国“企业级移动应用”市场已从2013年起进入快速增长期,预计市场规模在2013年将达到10亿美金,2017年将达到50亿美金,2013年—2017年之间的复合增长率将超过50%。未来“企业级移动应用”将从以移动办公为代表的通用解决方案向行业移动应用转型,越来越多的面向具体业务场景的移动应用将广泛普及。用户的建设模式也将从单一的解决方案向企业级移动应用平台转型。总而言之,企业级移动应用将成为中国移动互联网下一个主战场。因此,“企业级移动应用”将成就中国互联网的下一个“黄金十年”。

移动互联网企业级应用一定要顺应第三次工业革命浪潮才能爆发出真正的价值。在中国,上海其实是缺席了上一个“黄金十年”,而最有可能在下一个“黄金十年”引领中国互联网发展的城市就是上海。近代中国两百年来,上海一直是工业革命的领袖,在新的历史时期上海也一定可以借助以移动互联网为代表的新技术再次引领中国拥抱第三次工业革命。

2011年12月8日,由中国移动互联网产业联盟、上海现代服务业联合会、上海生产性服务业促进会、中科院云计算产业技术创新与育成中心、万隆国际咨询集团等单位联合发起建立的中国第一家专注于移动互联网企业级应用的垂直型孵化器——创业公社在上海成立。

创业公社的孵化对象具有唯一性,就是利用移动互联网碎片化技术解决传统大企业离散化需求的小企业;孵化的手段也具有唯一性,就是“订单驱动嫁接发展”,来自大企业的离散化需求订单使小企业摆脱了对风险投资的严重依赖。由此实现“大企业的小革命,小企业的大革命”,并构成了创业公社和国内其它传统科技孵化器的区别。

仅仅一年半时间,创业公社管理团队壮大到近五十人,董事会成员扩大至九人,办公面积扩大至近万平方米,七个明星级创业项目成功孵化成型,总产值超三亿元人民币,创造就业岗位近两百人。与此同时,上海交

大移动云计算工程硕士专业、上海首批市级移动互联网产业基地、第一财经电视《天使爱上谁》、上海移动互联网应用促进中心、2013“徐汇-联通”杯移动互联网应用大赛、上海市第三届创业新秀评选,创业公社的身影可谓无处不在,并迅速在上海业界闯出了自己的名号。

大量海内外成功案例已证明,伴随着移动互联网时代的到来,企业级移动应用需求已无处不在,无论是环境层,经营层,内部控制层还是战略决策层,都存在移动应用的迫切需求。

为了跟踪海内外企业级移动应用的发展动态,加强企业级移动应用领域的交流与合作,推动国内企业级移动应用的研究与推广,为政府和行业主管部门提供准确及时的决策建议,同时进一步深化践行“两化融合”及“信息消费”,在工信部信息化推进司指导下,由中国移动互联网产业联盟、浦东智慧发展研究院和创业公社等单位共同主办的《2013中国(上海)企业级移动应用峰会暨投融资论坛》定于2013年11月7日-8日在沪召开。

本届峰会主题为“移动改变企业”,意在将移动互联网的碎片化价值与传统企业的碎片化需求相契合,从而给传统企业带来更广阔的发展想象空间。同期举办的投融资论坛主题为“中国互联网的下一个黄金十年”,意在企业级移动应用将引领中国互联网的下一个“黄金十年”,从而给创业者、投资者带来一片新的创业、投资蓝海。

目前,已确认出席的重量级嘉宾有上海现代服务业联合会会长周禹鹏、工信部信息化推进司副司长董宝青、上海市经济和信息化委员会副主任刘健、中科院云计算产业技术创新与育成中心主任季统凯、工信部电信经济专家委员会秘书长陈金桥、中国移动研究院院长黄晓庆、中国电信创新业务事业部总经理李安民、SAP全球执行副总裁孙小群、IBM大中华区企业客户事业部总



李易

经理陈志远、IDG 创始合伙人章苏阳、金沙江创投副总裁杨志伟、中兴合创董事长丁明峰、华为直投部部长陈崇军、樱花厨卫(中国)董事长董宋元、SK 电讯创投副总裁简江、国云科技副总裁周荣等。更多详情可访问《2013中国(上海)企业级移动应用峰会暨投融资论坛》官方网站: <http://ema.cmiia.org>

(作者介绍:李易,1976年出生,祖籍河南开封。现为工信部电信经济专家委员会委员、中国移动互联网产业联盟秘书长、中科院云计算中心特聘顾问、北航移动云计算专业特聘教授、北京邮电大学 MBA 特聘导师、上海交大移动云计算专业特聘教授、创业公社创始人兼社长。)

## 前沿业态

全国首家为边角料交易提供一站式服务的第三方平台服务商

# 上海边角料交易中心

各部门综合治理,齐力支持,相互配合,各负其责,实施全方位监督管理,推动具有生命力的、可持续发展的市场机制。

■ 实体经营:具有一流软硬件设施的实体经营场所,以市场化运营、公司化运作,独立自主开展经营活动。

■ 市场运作:为客户提供公开、公平、公正、有序的交易环境与良好的客户及边角料信息资源。为上下游客户提供边角料交易阳光服务,建立符合边角料特性的两大交易方式——竞价、招标,通过充分的市场竞争规范管理,并提供边角料交易服务。

■ 海关监管:对于进入中心进行信息登记、公开合法交易,并且诚信守法的加贸企业,海关按照守法便利的原则,给予归类、审价、办理核销手续以及相关培训等方面的便利。

平台优势则体现在:

■ 优质的客户资源:吸引大量加贸企业将货品提供到平台交易,且所有人驻回收企业均经过资质审核认定,信誉良好,值得信赖。

■ 公平的交易环境:合法、完备、严密的制度保证交易在“公开、公平、公正、有序”的交易环境中进行。

■ 优质的服务模式:整合边角料处理及回收利用企业对保税边角料内销需求,量身定制专业化、精细化、个性化的解决方案。同时为回收企业提供公开公平的交易环境,提升其边角料处理和深加工能力,实现再生资源利用产业链的共赢格局。

■ 全面的信息资源:积累市场化的交易价格数据、交易品类数据、交易企业数据,形成自有自主的交易信息数据库,服务上下游企业,最终成为边角料交易信息资源整合平台。

交易中心以“改革、公平、阳光”为经营主线,以“先发展、创新、外扩”为经营策略,以“服务、效率、沟通”为经营理念,用值得尊重、信赖的公平经营方式把企业吸引进来;

用适合企业需求的阳光服务措施维护企业利益;用公共性、功能性、创新性、示范性、引领性的现代服务业经营模式扩展吸引力和影响力。

交易中心将创建有生命力的交易机制为重点,致力于建立健全符合市场运行规律的、健康的、可持续发展的保税边角料商品内销机制,努力打造边角料商品交易与价格发现相结合的专业服务平台。并将交易中心建成上海乃至全国品类最齐全、价格真正市场化的边角料商品电子交易平台,形成以生产性边角料为交易内容的生产资料要素市场,更好地服务地方经济建设,服务海关监管职能,服务买卖双方经营活动,努力形成各方互利共赢的良好格局。

交易中心运行两年多来,成交货值达7.1亿元,各项功能和作用已初步显现:

首先,提供增值服务,增加企业效益。区别于传统边角料点对点交易的模式,交易中心作为第三方平台,串起上游的制造企业和下游的回收企业,对边角料实行竞价、竞标交易。这种全新的交易模式,不仅让边角料有了一个公开交易的平台,还能让制造企业足不出户就能卖掉边角料。在交易过程中,企业只需打一个电话,交易中心就会有工作人员上门采集样品、拍摄视频。随后,企业登录交易中心的系统,发布相关竞标信息,交易中心就会组织驻场的回收企业开展竞标。随后,中标的回收企业就会上门来收运,整个过程像在“淘宝网”上做买卖一样省事。通过交易中心不仅让上游加工企业以最高价卖出制造边角料,也确保了下游回收企业有序回收,既增加了效益也让企业无后顾之忧。

2013年7月,交易中心完成了一笔“特殊”的交易,以合适的价格帮助上海宝鸟服饰有限公司出售了一批库存面料。作为一次全新的尝试,交易中心发挥了主观能动性,以客户需求为导向,真正做到了服务第一。不仅帮助宝鸟服饰处理了库存解放了

资金流,也帮助回收企业寻找了很好的货源,实现了三方共赢。宝鸟服饰相关负责人表示,有了这样一个平台,让企业闲置物品变废为宝,是行业的一大利好。

其次,产生社会效应。从点对点到多对多,让下游的回收企业感觉“轻松不少”。以前,为了拿下一批货,回收企业不得不依靠和生产企业及监管部门搞关系。而现在通过这种全新的交易模式,回收企业站上了公平竞争的舞台,不再走歪路子;同时,边角料平台还可以让他们不断接触到新客户,增加了同行间业务资源置换的机会,并倒逼回收企业提升自身边角料处置能力,降低综合运营成本。

第三,实现公平、公正、公开。在多方探索下,组建起第三方交易服务平台。企业只需将生产中产生的边角料信息交给平台,后续事务由交易中心一手包办:在信息公告、样品展出、看样后,交易中心组织有资质的回收企业进入交易环节,交易方式则分为竞价和委托招投标两种。其中,竞价报价是多家回收企业通过网络,在相互不可见的情况下多轮次竞价,再由交易中心确定符合市场销售的最高价格和收购企业,服务企业完成内销交易;委托招投标则主要服务于特大型企业,对年销售上千万的边角料,进行年度或周转期内的物品资格招标采购。这样一来,边角料既可以阳光交易,为企业增加了额外收入,同时也实现废物利用,为下游企业生产降低了成本。

第四,“制度加科技”的反腐倡廉新实践。交易中心市场化的运营模式,通过公开透明的交易的方式,有效防范了原先点对点交易过程中可能产生的腐败行为,被认为是“制度加科技”反腐在企业领域的新鲜实践。

## 新商业模式

本栏目由上海大厦特别支持

阅尽外滩荣华 卓显贵族风范



编者按:上海边角料交易中心是全国首家为边角料交易提供一站式服务的第三方平台服务商。作为加工贸易产业链配套的功能性、服务性平台,它的组建创造性地将规范加工贸易边角料商品交易管理,规范回收市场秩序,促进政府完善相关管理工作的体制和机制,强化海关对加工贸易边角料商品的实际监管,为海关审价提供更客观真实的市场价格依据,确保国家税收不流失,与维护企业的合法权益,促进相关企业间的业务发展融为一体,提升了外向型经济发展的管理和服务水平,在促进循环经济和低碳经济建设,推动区域经济“转方式,调结构”,充分发挥现代生产性服务业功能上起到重要的作用。同时,该中心“制度加科技”的运营模式,有效地防范了可能产生的腐败行为,被认为是当前在企业领域反腐倡廉的新鲜实践。

日前,本报记者走访了上海边角料交易中心这家商业模式创新企业,采访了中心主要负责人。现将相关内容做一介绍,以飨读者。

上海边角料交易中心(以下简称交易中心)是一家四方投资的国有控股企业,是按

照“公开、公平、公正、有序”的市场化管理需求;依法设立的专门经营加工贸易边角料(即工业生产制造加工企业;在生产制造产品以及为满足生产制造过程中产生的有回收利用价值的各类废料、碎料、下脚料、残次品、废弃物、报废设备、模具等一切可利用资源等)的交易服务实体;实行政府主导、实体经营、市场运作、海关监管的运营体制。

交易中心于2011年11月23日正式开业,坐落在上海市松江区车新公路185号/南乐路8号,营业面积为6000平方米,设有服务大厅、样品展示区、商务洽谈区、驻场交易区、一门式服务窗口及培训报告厅、行政办公区等功能区域。

作为全国首家有经营实体操作、有国家法律保障、有集中管理条件的边角料交易服务平台,交易中心除具有首发优势,以及在松江区探索模式、建立制度、规范管理,在上海市完善机制、优化模式,再复制至全国的扩展优势外,还具有独特的机制和平台优势。

机制优势主要体现在:

■ 政府主导:商务委、海关、工商、税务、公安、环保、物价、质监、安监等政府各相