

创头条

要么进行数字化改革,要么被数字化淘汰,数字化变革是每个企业必然要面对的功课。多年致力于中国企业成长模式研究的陈春花指出——

“数字化生存是价值的重构”

中国妇女报全媒体记者 李雪婷

加快数字化发展,建设数字中国,是国家“十四五”和2035年远景目标纲要中的重要内容,打造数字经济优势,坚持新发展理念,营造良好的数字生态,是“十四五”规划目标任务之一。那么,数字化时代会给企业带来哪些挑战?数字化时代的组织创新及变革有哪些特别之处?在近期召开的北大国发院EMBA论坛上,专家学者以北大国发院BiMBA商学院院长陈春花的新书《价值共生》为核心议题,共同探讨了数字化时代企业的全新使命及战略方向。

以新的方式重构组织运行

“今天的企业,要么进行数字化变革,要么被数字化淘汰,我们没有第三条道路。”曾是两家世界500强企业的掌舵者、现任中国上市公司协会会长的宋志平指出,数字化变革是每个企业必然要面对的功课。

陈春花多年致力于中国企业成长模式研究,对于传统产业的数字化转型持有深入见解。她研究的结论是:企业的组织管理正面临五大挑战。首先是强个体的出现,同时具有较强的胜任力的拓展能力。数字化带来的最大的帮助,是让个体拥有更强的能力,拥有非常多的工具,重组很多事情的成本和效率。而年轻人是天生的数字原住民,对于他们来说,这些都是容易实现的。

另外,她发现强个体出现后,个人和组织的关系也发生了变化,之前是以组织为主导,但今天的强个体、新个体是以个体的期望来主导。所以,个体跟组织关系的衡量标准发生了变化,从“员工忠诚度”,发展到“员工满意度”,直到变成如今的“员工幸福感”。

陈春花表示,今天组织和管理面对的问题,重点不再是传承经验,而是如何面向未来。无论从哪个角度,企业都需要用一种新的意识、新的世界观以及新的方式来重构组织运行。

连接大于拥有

那么,应该如何看待数字化的本质?《价值共生》将数字化的本质概括为三个

重要特点:连接,连接大于拥有;共生,指数字世界跟物理世界的融合;当下,我们过去和现在都压缩在当下这个时空中。

对于企业来说,而要想实现组织的有效性,员工的开放性和学习观都是必要的素质。

陈春花指出,组织真正的生命力是来自于开放,只有在不断和外界交换能量、物质和信息的时候,力量才会在。同时,学习者掌握未来。除此之外,企业还应该拥有广泛利益相关者的观点,“不能在商只言商,必须要能够推动社会进步,为美好生活创造。”

陈春花建议企业,把组织看成一个整体向数字化转型,在组织外部保持平台化和生态化的体系。“数字化生存,其实是价值的重构。我们必须为这样的价值重构,寻求一种新的组织形式”,陈春花将这种新的组织形式称作价值共生。

宋志平认为,面对数字化的变革,企业要做到“未雨绸缪,居安思危”,推动企业的决策者,在繁花似锦的鼎盛时期下定战略决心,去迎接和准备下一场战争,思考在新赛季下的战略定位。

竞争与共生

宋志平在之前负责企业运营时,就曾提出“行业利益高于企业利益,企业利益孕育在行业利益之中”的观点。他最近去考察一家汽车企业,发现这家企业的机器人焊接生产线上,不光生产他们自己的汽车,还在为一些新势力工厂生产。他问企业的经营者,这样不就等于支持了你的竞争者吗?厂方的回复是:其实这些制造业都是同质化的,你不做别人也会做,我帮他们做一些还可以降低我的成本。所以新势力的很多车企,其实不用生产线,他们只需要单独做设计,而生产的过程可以由这些制造业去做。这就是今天我们要看到的从竞争到竞合的例子。

北大国发院BiMBA商学院副院长宫玉振提醒企业:“战争史上最大的悲剧是,你打的是上一场战争。而数字技术的演进使得我们的仗跟过去完全不同了,这就是摆在我们今天所有人面前最残酷的现实。”

他认为,《价值共生》这本书启发了企业从共生的角度来重新理解竞争这个古老的话题。未来共生是第一位的,竞争是



陈春花在活动中表示,“数字化生存,其实是价值的重构。我们必须为这样的价值重构,寻求一种新的组织形式。”

第二位的,竞争不影响共生,竞争是在共生基础上的竞争。

在宫玉振看来,数字技术带来的首要变化是拥有的资源没有那么重要了,因为通过连接来获取资源会更加便捷,成本更低,价值感受更高。“通过连接和共生,企业的资源和能力就不再限于企业本身,企业核心竞争力的关键是要理解当下的价值和意义,寻求更大范围内的资源和能力的聚合。连接就成为企业实现战略的关键要素。”

另外一个变化是,企业的关键价值已经不在于满足顾客的需求,而是能不能为顾客创造需求。宫玉振表示,数字化的时代很多需求是被创造出来的。在全新的未知领域里,企业事实上也不知道竞争对手是谁,所以战略关键并不是获得比较优

势,而是获得生长空间,核心就是要找到共生伙伴,创造顾客需求,创造顾客价值。

由此得知,我们正在进入从价值独创向价值共创转变的时代,战略的底层逻辑也正从竞争转向共生。

宫玉振说,企业应首先意识到,企业的战略目标已经不再单纯是打败对手,相反是创造一个更有利于自己长远发展的良好生态。“真正的战略不再是只盯着一时的你死我活,而是着眼于不断演进的大局,共生才是这个时代的战略本质。”另外,战略决定组织。在新的组织形态之中,作为组织的企业必须打开自身边界、改变自身机制。而消费和生产之间的边界正在消失,只有把顾客纳入价值创建的过程中,与顾客融在一起,把顾客看成是价值共创不可或缺的一部分,企业才能迅速成长。

创业图谱

布局物流等板块,成立私募基金,涉足风险投资

圆通“夫妻档”再扩业务版图

张继文 刘博

这对快递夫妇悄悄做起了风险投资。上海长三角蛟龙私募基金合伙企业(有限合伙)日前刚刚成立,注册资本约2.02亿人民币。股权穿透显示,其实控人为圆通蛟龙投资,正是圆通速递的控股母公司。圆通速递背后,是从浙江桐庐走出的——一对伉俪——喻会蛟与张小娟。

2000年,做装修生意失败的喻会蛟,在妻子张小娟的建议下送起了快递,成立圆通速递。创业维艰,但喻会蛟与张小娟咬牙坚持,直到在2005年联手淘宝,乘着电商的东风一跃而起。2016年,圆通借壳“大杨创世”成功上市,最新市值330亿人民币。

布局快递生态

近日,天眼查显示,上海长三角蛟龙私募基金合伙企业(有限合伙)成立,该公司由上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司(简称:圆通蛟龙投资)持股99%、上海渊蛟管理咨询合伙企业(有限合伙)持股1%。经查询发现,圆通蛟龙投资正是圆通速递的控股母公司,成立于2005年。股东信息显示,喻会蛟占股51%,张小娟占股49%。这意味着,喻会蛟、张小娟是上述私募股权投资公司的实际受益人。

作为圆通速递的主要投资平台,圆通蛟龙投资大多以投资成立全资子公司的形式,布局着快递生态。此外,圆通蛟龙集团还设立了科创基金。2018年12月,圆通蛟龙集团与嘉兴市政府合作,在嘉兴共同建设全球性航空物流枢纽。同时,圆通速递还在嘉兴设立了科创基金,以嘉兴



图为2016年10月20日,圆通速递股份有限公司正式登陆A股,成为中国快递行业首家上市公司,张小娟(左)与喻会蛟在上海证券交易场所携手鸣锣。

圆通科创投资有限公司为实施主体,打造物联网、大数据、云计算、人工智能等科创产业集群。

除了物流板块,圆通速递的触手延伸到更广阔的领域。2017年,圆通速递在天使轮阶段投资了一家专注于汽车后市场领域的互联网交易服务平台公司邦邦汽服;2018年,圆通速递战略投资了教育AI共享平台兔比兔。至此,圆通的版图越来越大。

20年练就民营快递重量级企业

而圆通身后,是一对伉俪艰苦创业的

故事。

20世纪60年代,喻会蛟出生在浙江地少山多的桐庐县。高中毕业后没考上大学,他跑到杭州闯荡社会,跟着老师傅学习木工。没过几年,喻会蛟就组建了自己的装修队伍。

很快,喻会蛟的装修生意越做越大。1995年,他接到一个560万元装修合同的大单子,去井冈山为一家宾馆做装修,耗时3年。他当时信誓旦旦地向妻子承诺,“这一单干完,我能挣100万元,以后就不用愁了。”

没想到,这单生意彻底改变了喻会蛟的人生轨迹。因装修行业是一个需要垫

资的行业,拖欠工程款项的情况时有发生,喻会蛟也遇到了这个问题。就在完工之时,楼房主人跑到国外,导致喻会蛟前期垫下的资金全部打了水漂,还负债182万元,多年的努力让他瞬间回到了原点。

就在喻会蛟事业受挫的时候,妻子张小娟给了他一个方向:送快递。当时,张小娟在刚刚成立的申通快递做财务,看到快递行业的利润空间很大。2000年,在张小娟的建议下,喻会蛟东拼西凑了5万元,带着之前装修公司的17名员工,在上海创立了圆通速递。

创业初期,喻会蛟和妻子张小娟重新过起了苦哈哈的日子。每天凌晨,夫妇二人就到上海火车站接货,然后把货拿回公司,并将一份份商务文件 and 一个个小包裹分拣。在这之后,十几个员工用自行车或者是摩托车载货,在高楼林立的大上海走街串巷,把快递送到客户手中。

彼时,快递市场还未完全开放。身为民营快递的圆通速递,生存艰难。一天下来,快递才80多票,以至于公司运营举步维艰,亏损严重,最多的时候每月要亏损20多万元。

就这样,他们依旧坚持了5年时间。2005年,是中国进入电商发展的黄金时期,这对于喻会蛟来说是一个很大的机遇。乘着电子商务的东风,圆通速递配送网点遍布全国各大城市,成为民营快递重量级企业。

2016年,圆通速递舍弃独立IPO的方式,借壳“大杨创世”成功上市。如今,圆通速递市值保持在330亿人民币。《2021胡润全球富豪榜》显示,喻会蛟、张小娟夫妇身家205亿。

市场调查

中国妇女报全媒体见习记者 高越

在很多孩子的童年记忆中,都会有一只塑胶玩具“小黄鸭”,这种产品的成分和材料是否安全?在网购盛行的当下,各方又应该如何监管使得家长买得放心,孩子玩得开心呢?

日前,“以小黄鸭3C认证信息及增塑剂问题为例的电商平台塑胶玩具化学品安全调查Ⅲ期发布会”在京举行。发布会上,来自环境健康方面的专家表示,邻苯二甲酸酯类物质超标的玩具、餐具、爬爬垫等,对儿童的内分泌的干扰性很强,调查这类玩具是否安全对于孩子的健康而言十分重要。

2019年和2020年,民间组织深圳市零废弃环保公益事业发展中心(无毒先锋)以小黄鸭玩具的强制性产品认证及增塑剂问题为切入点,对电商平台塑胶玩具的化学品安全进行了两次调查,两次调查皆显示了增塑剂含量超标、3C认证缺失及信息不透明的问题。

2021年春,无毒先锋再次发起了第三次调查,调查显示,4家电商平台小黄鸭样品的整体增塑剂达标率为76.5%,其中淘宝、京东、拼多多三大平台合计为76.2%,较2020年的情况有显著提升。其中京东最优,达标率为89%。获得3C认证的塑胶玩具产品,应通过增塑剂含量安全性检测,但小黄鸭样品实物3C认证真实有效率总体仅为24.4%,其中三大平台合计22.9%,说明各电商平台仍需加大产品准入资质的管控力度。

作为电商平台代表,京东品控经理李静静在发布会上表示,京东对于检测质量违规商品会第一时间下架,并对商家进行降权、罚款或强制关店等处罚措施。网易严选母婴产品质量工程师沈捷也表示,网易严选将对核心供应商进行相关培训、挑选试点、要求出具“质量承诺函”作为合同副本,随后将定期抽检。

对于消费者而言,在网购塑胶玩具时要学会查看或要求商家提供正规3C认证信息(包括3C认证编码、检验报告及产品外包装3C认证标志及其工厂代码的实物图等)。一旦发现商家无法提供正规3C认证信息,或信息不完整、无效等情况,不要购买并截图存证向平台反映。收到产品后,如发现实际产品外包装没有3C认证标志,或与商家提供的不一致时,可立即存证并向平台申诉。

业界快报

我国累计批准认证机构812家

6月9日是“世界认可日”。截至今年6月1日,我国累计批准认证机构812家,颁发有效认证证书282.2万张,获证组织82.9万家。

在完善绿色产品认证标识体系方面,将绿色建材、快递包装等纳入绿色标识体系。积极引导各地运用有机产品认证手段,发展有机特色产业。我国有绿色产品获证企业1000多家,证书1万多份,涵盖家电、建材、家具、纺织品等产品领域。(新华社记者 赵文君)

上海户籍毕业生:

首次创业可获一次性补贴8000元

据“上海发布”微博6月7日消息,毕业两年以内的具有上海市户籍的高校毕业生,或上海市人社部门认定的具有该市户籍的就业困难人员,首次创业并满足相应申请条件,可申请一次性补贴8000元。

据介绍,申请人须同时满足3个条件方可申请补贴:一、2018年12月1日后在上海首次注册创办小微企业、个体工商户、农民专业合作社、民办非企业单位等四类创业组织且担任法定代表人或负责人;二、注册成功后经营满一年;三、创业组织至少为一人缴纳城镇职工社会保险费满6个月,其缴费单位须与登记就业单位、申请补贴单位一致。该一次性补贴将支付到创业组织单位账户。(来源:上海发布)

中华全国商业信息中心:

4月美容彩妆品销售额同比上涨超二成

中华全国商业信息中心微信公众号发布2021年4月美容彩妆品牌销售分析,数据显示,2021年4月份全国重点大型零售企业美容彩妆品类零售额同比上涨20.71%,其中一线城市美容彩妆品类零售额增长最高,同比增长38.3%。

市场综合占有率前十品牌的市场集中度合计为42.45%,同比上涨1.24个百分点,环比下降1.16个百分点,国际品牌占据线下美容彩妆品牌主导地位。(来源:新京报)

阿里西部电商报告:

西部淘宝开店创业人数首超中东部

阿里研究院微信公众号消息,6月9日,中南财经政法大学数字经济研究院联合阿里巴巴发布的《西部电商发展报告2021》显示,2020年,西部地区上海宝开店的新创业者人数增幅首次超越其他地区,领跑全国;以淘宝村、镇为代表的农村电商爆发式增长,去年4省份实现“零突破”;反映在物流上,2年内,东西部地区包裹运送的平均时长缩短了16小时。(来源:百略网)