在物联网时代做一个探险者

除非你有勇气到达看不到岸边的地方，否则你永远不可能跨越大洋。

——克里斯托弗·哥伦布

在第二届人单合一模式国际论坛的现场，张瑞敏向着全场说道："我今天特意戴了这一根领带，上面全是方程式，我希望大家共同来解开这个方程，使我们中国企业成为全世界第一个引爆物联网范式的企业。"

相较于一年前的动情演讲，这一次张瑞敏的语调显得热情高昂。我想这大概符合张瑞敏的个性，他所要做的探索越是艰难，便越充满激情。常有人说张瑞敏像是一个哲学家，我却觉得他更似一个探险者，不解征衣，不设终点，只要理想不死，探索便永远在路上。

物联网时代，无疑是一个充满挑战的时代。它颠覆了太多的事物，从组织形态到管理范式，从商业模式到交互方式。没有最终的答案，只有永恒的追问，《管理百年》中这句经典极为契合物联网的时代特征，就像是在星际之中探索，你探索得越深入，便越能发觉它的深不可测。

可能没有几个人愿意率先试水物联网时代，因为变革从来都是一件"痛却不一定通"的事情。既然前途未卜，而眼下尚能苟且，为何不选择静观其变？

但张瑞敏和海尔却把步子迈得很开，毕竟时代在前，不会静候每一个人。先迈步未必会跟得上时代，但不迈步就一定跟不上时代。张瑞敏选择探索物联网，便是希望能迈出步子，跟上时代，他绝不会因探索失败而后悔，只会后悔于没能在最好的时候改变自己。

所以，探险者张瑞敏以及每一个海尔人，永远都在路上。

创造着价值，传递着价值

张瑞敏对物联网时代的思考，基于他的人单合一模式，也基于海尔自以为非的文化基因。即如本届论坛现场提出的"三生"体系一样，这是一个自我否定的过程，也是一个颠覆创新的过程。

所谓"三生"，即是生态圈、生态收入以及生态品牌。在张瑞敏的观点中，"三生"之间具备着递进优化的逻辑，生态圈是必要条件，生态收入是充分条件，生态品牌是追求目标。

生态圈是"三生"体系的基础，其承载着获取用户需求与创新用户体验的职能；生态收入则通过生态圈的资源共享，让体验增值持续迭代；而生态圈与生态收入创造出的生态价值，将成为一种持续性、规模化的状态，最终形成生态品牌，成为一种全新的商业模式。

在论坛开幕前的一周，我曾和张瑞敏有过一次交流。在谈到企业本质的时候，张瑞敏告诉我，企业应该是创造价值并且传递价值。

虽然这个道理大概所有人都能听懂，但不可否认的是，在各大电商平台横行于网络的互联网时代里，企业对于价值的认知早已出现了偏离。电商平台虽然承载着巨大的流量，但本质上仍是一个摆出产品，让用户被动选择的平台，它具备传递价值的特质，却没有创造价值的能力。因为电商因交易而存在，创造价值却需要"交互"这种情感因素，如果企业无法明确用户需要什么，那么它们自然也无法去创造新的价值。

eBay作为一个线上拍卖及购物网站，算得上电商平台的代表。诚然，eBay因为让用户手中的闲置产品重新发挥作用，而极富盛名。但eBay也因此习惯了自己"帝国企业"的地位，并常有不经程序便将个人资料送给司法单位或执拗地拒绝公布卖家诈欺行为的做法，这些不怎么懂人心的行为影响了eBay的扩张，更使其海外的商业行为饱受争议。

张瑞敏所提出的"三生"，正是希望改变这种"企业在上"的状态，让创造价值与传递价值都因用户需求而存在。海尔共享空调在这方面便进行了很好的探索，其针对高校学生难以单独负担空调费用的痛点，而采用共享的方式，让学生用很低的成本来获取空调服务。与此同时，共享空调的模式也改变了传统的"先生产，后销售"的流程，其先获取学生们的需求，再进行大规模定制，让每一台空调都成为了用户需求的产品。

未来的"海尔系"，从资本到资源

"三生"体系的创立，可以理解为张瑞敏正在进行一场生态探险。他在引着海尔走出传统价格战的桎梏，而向着价值维度进行换道超车。

探险当然会有风险，即便是张瑞敏不惧怕失败，但海尔的每一次探索仍然希望通向成功。而如何提升自身的成功率？我想这就像自然生态中最典型的认知一样，独木不成林。既然物联网时代追求的是一种万物互联互通的境界，那么海尔的这一场生态探险，同样不会孤单前行。

张瑞敏在现场希望所有人共同求解方程式的时候，大概就是期待用一种携手共进的方式应对物联网时代挑战。所谓生态，又何尝不是如此，没有任何一个要素可以独立长存，生生不息的只有那些彼此交融共生的生态系统。

张瑞敏追求的生态共存，理应不会是以资本游戏为核心的收购兼并。并不是说企业的资本兼并不对，只是在物联网时代，企业或许可以换一种思维去扩大自身的影响力。张瑞敏对我说："资本游戏的存在自然有它的道理，但海尔不会选择投机式投资，而是要投入一种生态系统。"

海尔投入的生态系统，其实就是其一以贯之的共创共赢，全球一流资源皆能为我所用，但这利用的方式可以是合作，而非仅仅是收购。艾尔宾森在《共享经济的兴起——探索协同消费的挑战与机遇》一书就曾表达过类似的观点，她认为真正的共享在于资源的打通与合作，而不是资本兼并。相反，过度的资本行为只会加大企业与用户之间距离。

如果你常玩游戏，那么对EA这个电子游戏行业的巨头一定不会陌生。但我们又是否知道，EA除了行业巨头的身份外，又是名副其实的"工作室粉碎机"。EA不止一次地收购那些全球著名的游戏工作室，而这些曾经创造诸多经典的工作室却一个接一个的死亡。这背后的核心原因在于，这些工作室在获取EA的资金后便需要遵循股东的领导，衡量它们产品质量的标准也从玩家口碑变成了财务报表。因此，虽然有了资本进入，但工作室们的未来并非光明，本想基业长青，最终却黯然离场。

海尔的生态系统可以说是在避免企业被资本蒙蔽双眼，其所希望的是构建一个地位平等、资源共享的平台。平台之上没有大小企业之分，平等地享受生态资源，衡量攸关方价值的只有用户这一个维度。

以海尔衣联网为例，衣联网所秉承的原则是"用户需要的不是一台洗衣机，而是一个衣物全生命周期的解决方案"。在这种思维下，海尔衣联网通过RFID技术打通了工厂、门店、家庭三大场景，并将小乙物联、英氏、海澜之家等衣物全生命周期的攸关方共同纳入到生态圈之中。于是我们看到的衣联网，不是海尔洗衣机自己唱主角，而是依靠攸关方们的资源共享，共同为用户服务，实现每一个攸关方自己的价值。

我相信在未来的物联网时代中，依托着这种共享的态度，海尔会成就属于自己的"海尔系"产业。但"海尔系"与传统的商业帝国不同，它的形态会成为热带雨林。区别于商业帝国，热带雨林是开放而平等的，其不在于资本，而在于资源；不在于竞争，而在于共创。

走最窄的门，度最多的人

我问张瑞敏，企业在未来终会消亡，那么他又是否会为此而担忧。

张瑞敏说："我也担忧过这个问题，并为此和里夫金探讨过。但是里夫金告诉我，'消失的只会是科层制的企业。'而海尔却在向着网络组织探索，我相信科层制的企业会消失，但网络组织还会存在。"

事实上，里夫金的观点和加里·哈默不谋而合。在这一届论坛上，加里·哈默同样断言，科层制的企业势必消亡。其实不论里夫金、加里·哈默，还是张瑞敏，他们对于科层制企业命运的判断在于对人性的认识，这种认识具体在海尔身上的体现就是人单合一模式。

人单合一模式最核心的价值在于研究人性。如果说福特的流水线让生产管理变得有序增效，丰田的精益模式让科层制彻底成熟，那么海尔的人单合一则把企业改造成为了以人为核心的平台。张瑞敏一直相信，人有无限的价值，不仅是员工，还有用户。于是海尔将中间的隔热层彻底打破，让员工化身为创客，零距离得与用户交互。企业？那只不过是个服务于人的平台。

我曾问过雷神科技的创始人路凯林，海尔开启的"创客时代"给他带来了多大的影响。路凯林笑着回答："如果我们仍活在科层制底下，我现在就是个卖电脑的。"雷神的案例其实非常有代表性，因为海尔以人为核心的思维不仅让路凯林带领三位85后踏上了创业征程，也成为了雷神创造用户价值最有力的武器。

《道德经》有云，太上，不知有之。这应该说是管理中最高却也最困难的境界，高，在于它让每个人自驱动；困难，则在于管理者要革除自己的身份，还权于人。稻盛和夫的自燃性的人，与张瑞敏"人人都是CEO"的思维看起来有很多相似之处，但本质上却有天壤之别。稻盛和夫的思想是科层制的典范，强调领导的绝对权力；张瑞敏则主张颠覆领导如神的传统，激发人性，企业受用户领导。

我相信张瑞敏关于人人自驱动的探索不会容易，但就像他一直信奉《马太福音》中"走窄门"的道理一样，那门是小的，路是窄的，找着的人少，却通向永生。从走出国门拒绝贴牌代工而坚持自主创牌，到坚决去除中间层而觅得创业新路，张瑞敏和海尔不止一次在窄门中前行，最终却获得了新生。因此这一次我仍相信，张瑞敏关于人性的探索会在艰难中走向远方。

姜奇平先生曾评价海尔的模式像大乘佛教，因为它研究着人性解放，度着大多数人，让每一个人都能成为CEO。我想这就是张瑞敏一直在进行的那场探险，走最窄的门，度最多的人。

总有人追问着张瑞敏关于企业家终局的问题，但我却觉得这并不值得发问。这不同于郭士纳之于IBM，或者韦尔奇之于GE，研究着生态与人性的海尔并不想塑造一个绝对的英雄，因为在这里人人都是英雄。

记者 尹为鉴

证监会推出"小额快速"并购重组审核机制

据新华社电 近日，证监会正式推出"小额快速"并购重组审核机制。

随着证券市场并购重组交易日趋活跃，交易金额小、发股数量少的小额并购交易不断涌现。为适应经济发展新阶段特征，进一步激发市场活力，充分发挥并购重组服务实体经济的重要作用，证监会针对不构成重大资产重组的小额交易，推出"小额快速"并购重组审核机制，直接由上市公司并购重组审核委员会审议，简化行政许可，压缩审核时间。

在推进并购重组市场化改革的同时，证监会将进一步强化监管，加强对财务顾问、资产评估、审计、法律顾问等中介机构的问责，充分发挥中介机构资本市场"看门人"的作用，强化市场激励约束机制，加大稽查执法力度，坚决依法查处各类违法违规行为。

沪指率先企稳反弹 深市三大股指延续跌势

据新华社电 经历了前一交易日的全线重挫之后，昨日A股走势分化。上证综指率先企稳，录得温和涨幅。深市三大股指则延续跌势，"中小创"表现相对疲弱。

当日上证综指以2713.73点小幅低开，早盘上摸2734.31点后震荡回落，午后围绕前一交易日收盘点位窄幅震荡。尾盘沪指收报2721.01点，较前一交易日涨4.50点，涨幅为0.17%。

深市三大股指延续跌势。深证成指收盘报8046.39点，跌14.44点，跌幅为0.18%。"中小创"表现相对疲弱，创业板指数跌0.57%至1345.95点，中小板指数收报5448.13点，跌幅为0.71%。

沪深两市近2100只交易品种收涨，明显多于下跌数量。不计算ST个股，两市30多只个股涨停。

行业板块告跌数量略多，但所有板块涨跌幅度都不超过1%。机床设备、珠宝零售、综合类、酒店餐饮表现相对较好。收跌板块中，仅有机场服务、IT设备板块跌幅超过或达到0.5%。

沪深B指双双小幅反弹。上证B指涨0.49%至284.81点，深证B指涨0.12%至949.93点。

与前一交易日近2900亿元的总量相比，当日沪深两市成交明显萎缩，分别为1103亿元和1215亿元。

经过前一交易日的大幅调整之后，投资者对于外盘股市走弱拖累A股的担忧有所淡化。加上央行将于15日起调降人民币存款准备金率，市场对流动性改善的预期推动沪指率先反弹。

A股市场成外资"香饽饽" 苏宁易购获增持

9月27日，全球第二大指数公司富时罗素宣布正式将中国A股纳入其指数体系，分类为次级新兴市场。继今年5月份纳入MSCI新兴市场指数后，A股市场再次迎来了新的里程碑。无独有偶，日前明晟公司宣布，考虑将A股在MSCI指数中的纳入因子从5%调升至20%。接连的利好举措，无疑为A股市场带来了新的机遇。

富时罗素隶属英国伦敦交易所（FTSE）旗下全资公司，而富时罗素国际指数是英国富时指数公司旗下专门跟踪全球新兴市场指标的股指，其指数产品目前已吸引来自全球超1.5万亿美元的资金。

有业内人士分析，理论上此次"入富"有望为A股市场带来5000亿美元以上的增量资金。据了解，首批"入富"的个股共1249只，主要集中在大金融、大消费等行业。

此外，中信证券市场研究部总监刘德忠表示，国际机构投资者对中国资产非常感兴趣，现在外资占A股自由流通市值6%左右，借鉴韩国、日本等市场长期开放经验来看，未来外资占A股总市值的比重将达10%，甚至20%。西南证券认为，外资对A股市场的影响也越来越大地反映在行业配置上。外资更倾向布局低估值蓝筹以及消费行业。那些业绩突出，具备高成长性的投资股标的也将是投资者的首选。

以苏宁易购为例，今年上半年，苏宁易购实现营业收入1106.78亿元，同比增长32.16%；实现归属于上市公司股东的净利润60.03亿元，较上年同期增长1959.41%。Wind数据显示，截至9月26日，各券商机构给出的苏宁易购最新目标股价为18.09元/股，上涨空间为37.57%。截至9月26日，9月份苏宁易购深股通持股数量从7762万股增长至1.04亿股，共增持2677万股，增幅高达34.5%；同期持股市值从9.61亿元跃升至13.73亿元，增长42.9%。

据苏宁易购方面人士透露，9月份，北向资金合计为111.85亿元。今年以来，苏宁易购已上榜深股通十大成交活跃股7次。9月3日，苏宁易购获深股通资金净买入1.13亿元，位居当日深股通十大成交活跃股第六位。除苏宁易购之外，其它精选龙头也是外资投资A股的基本思路。例如贵州茅台和中国石化过去一个月内分别净买入17.37亿元和8.88亿元。

据《证券日报》

7·8保险扶贫健步走项目落地平度店子镇

本报讯（记者 **崔峥**） 7·8保险扶贫健步走项目落地暨扶贫保险捐赠仪式日前在青岛平度市店子镇官道姜家村举行。据悉，本次落地的扶贫保险项目主要涉及平度市店子镇辖内的官道姜家村、石桥沟东村、西陈家村、东前庄村等4个村合计500位贫困居民，项目提供风险保障金额1500万元。保障方案为中路财险的一款专门为贫困人口定制的团体人身意外伤害保险，保险期限为一年。

据了解，7·8保险扶贫健步走保险项目为青岛市保险行业在"7·8全国保险公众宣传日"期间开展的公益性活动，通过健步行的形式扶贫，青岛市保险行业协会在保监局指导下，通过媒体号召行业及市民参与，"7·8全国保险公众宣传日"期间共捐赠步数2.49亿步，捐赠步数生成的项目于7月下旬由中路保险认领，经过两个多月的筹备，该项目于9月落地。

据青岛市保险行业协会会长杨婕介绍，此次捐赠的团体意外险是为实现精准脱贫、乡村振兴量身定做的一款基础性、保障性、公益性、普惠性保险产品，对贫困居民抵御风险有积极意义。中路保险青岛分公司副总经理刘润峰告诉记者，做好精准扶贫工作，是保险企业必须承担的社会责任，也是保险公司义不容辞的使命，该公司将举全公司之力，做好保险扶贫工作，为青岛市贫困群众早日脱贫奔小康做出行业应有的贡献。

青岛邮政"牵手"青岛铁塔开启转型新模式

本报讯（记者 **李倚慰**） 昨日，中国邮政集团公司青岛市分公司与中国铁塔股份有限公司青岛市分公司签订战略合作协议，双方将本着"资源共享、优势互补、合作共赢、共促发展"的原则，整合各自资源优势，积极探索金融服务、物流配送、文化宣传、物联网应用、数据信息服务、新能源利用等方面的业务合作，着力构建全面、长期和稳定的战略合作伙伴关系。

根据协议，青岛邮政将根据青岛铁塔的业务发展及经营管理需要，提供综合金融服务和支持；依托强大的寄递网络资源以及配送等综合服务能力，发挥邮政丰富的速递物流行业经验开展业务合作；充分利用自身互联网服务平台及媒体资源为青岛铁塔在品牌宣传、客户维护等方面提供技术支持。

青岛铁塔将充分发挥站址、电力、维护监控平台以及业务合作生态资源优势，为青岛邮政提供视频监控、智慧物联等综合解决方案和多领域数据信息、广告宣传等服务；为青岛邮政在电动运输车辆、服务网点等能耗场景提供动力电池梯级利用在内的新能源应用服务；提供资产管理运营的专业化咨询和信息化系统在内的服务。双方还将结合各自的战略发展目标，积极探索面向智慧城市、新农村建设、电子商务等领域合作新模式，更好地服务社会、服务民生，共谋转型新发展。

信披监管步入强执期 私募市场"出清"再加剧

记者从中国证券投资基金业协会（下称中基协）获悉，日前中基协已下发通知来强化对私募基金的信息披露自律管理工作，即对未按要求定期信披达到一定次数的私募机构，采取异常公示、暂停产品备案申请等监管措施。

10月8日，多位私募机构人士表示，上述要求进一步拉高了私募机构的运营成本，而进一步促进私募行业外包服务的壮大，与此同时，更多中小私募生存难度也将提升。一位接近中基协人士指出，监管层从系统、制度层面已对上述监管政策的出台留足准备。

多明星机构"中枪"

对于未能及时满足信披要求的私募机构而言，往后的日子可能不好过了。

中基协日前下发《关于加强私募基金信息披露自律管理相关事项的通知》，规定从通知发布之日起，私募机构未按期在信披备份系统备份所管基金各期报告次数超过两次的，将被列入异常机构名单，而即便完成整改也至少需要6个月才能恢复常规公示。

该要求的发出，最早可追溯至2016年私募基金信息披露备份系统的上线。而此前因信披问题被列入异常机构的最主要原因是私募机构未提交上一年度的财务报告。前述接近中基协人士认为，监管层此举视为强化私募基金线上化监管的严肃性。

"虽然行业有了信披系统后，不少私募机构就当没看见，有的拖延不报，有的甚至干脆就不在上面更新信息。"上述接近中基协人士称。"这个要求，其实是在推动私募机构养成依规信披的习惯。"

值得注意的是，上述通知已经给不少私募机构带来影响。

记者检索私募信息公示发现，多家知名私募管理人均因"未按要求进行产品更新或重大事项更新累计2次及以上"而被列入异常机构。

部分私募机构积累了较多的"未披露"数量。例如业内知名创投机构达晨创投旗下的深圳市达晨财智创业投资管理有限公司（下称达晨财智）因上述原因被列入异常机构，记者统计发现，达晨财智旗下管理私募产品达23只，但年报、半年报未披露次数分别合计分别高达36条和16条。

亦有不少金融机构、央企旗下私募机构在新规后纷纷"中枪"。

行业分化或将加剧

"监管层和协会并没有对私募行业提出过财务指标、管理规模、业绩等方面的审核要求，相反是采取市场化的登记备案制度，这种机制下对信息披露监管则显得尤为重要。"上述接近中基协人士表示。

而在这一政策执行后，更多中小私募机构无疑面临着运营成本的提高。

"中小私募机构管理费本身就有限，信息披露无疑加大了运营成本。"北京一家中小型股权类私募机构负责人指出，"信披的细化和及时本身也会产生更多新问题。"

该负责人认为，产品信披工作未来可能更多由外包机构所承担。

"无论是场内还是场外，私募更重要的是投资，事务性工作更大程度上会有外包市场来解决，为了这类事务专门雇人成本太高了。"该负责人坦言，"这也会给一些私募外包服务机构带来市场机会。"

同时，上述新措施还有可能加剧私募行业的持续分化。

此外亦有分析人士对信披监管强化后部分管理人出现"只登记、不备案"现象的可能性表达了担忧。

"之前一些带有集资性质的私募，很多是依靠协会的登记来增强自身的信用背书，但发行产品时却不进行备案，或者合规的发了1~2只产品后，剩余的十多只产品都不备案，以逃避信披监管。"前述陕西国资旗下私募负责人表示，"目前对信披监管的从严整顿后，不排除这种现象会增多的可能性。"

据《21世纪经济报道》