

现代服务业领军企业

用共享经济和大数据为企业提供服务

专访神州易桥信息服务股份有限公司董事长彭聪

■ 何秀芳 刘宇

编者按 神州易桥信息服务股份有限公司(以下简称神州易桥)成立于2009年,注册资金76579.9353万元人民币,2016年3月成功登陆资本市场,经中国证监会批准,成为中国首家企业服务类主板上市公司(A股代码:000606),业务范围包括企业管理服务、营销服务、资金服务三大类。

2016年4月,神州易桥旗下神州顺利办企业运营服务平台开始实施百城千店计划,在线下布局数千家面向企业最后一公里的企业服务运营中心,以圈地、围人、赋能

的战略,为8000万家中小微企业提供企业运营服务,并形成海量级企业大数据平台。目前,业务覆盖全国31个省市,服务400万家企业用户。

神州易桥作为现代企业服务的缔造者和企业运营服务商,以企业价值原点为核心,通过区块链共振、价值链跃进,实现价值网络。用千店协同、跨越空间、万人服务、分享时间的高标准服务助力企业成长,致力于落实双创、四众等国家战略,培育企业的成长土壤,孵化中国未来的价值森林。



本质 共享经济和大数据服务

说到共享经济,画面感比较强的应该是共享单车,共享单车解决的是人们最后一公里的出行问题。其实,未来企业共享服务的画面也是这样,你去扫一下神州顺利办,你需要的服务都可以得到,包括代理记账、报税、审计、评估、营销、资金等一系列服务。随着神州顺利办门店在31个省市自治区落地开张,神州易桥董事长兼神州顺利办创始人彭聪也逐渐走进人们的视线。

神州顺利办作为上市公司神州易桥推动的企业服务机构,为企业提供工商注册、代理记账、报税、审计、评估、营销、资金等一系列服务。随着神州顺利办门店在31个省市自治区落地开张,神州易桥董事长兼神州顺利办创始人彭聪也逐渐走进人们的视线。

彭聪,1978年出生,毕业于长江商学院(硕士研究生),1999年入职联想,2009年创立神州易桥,2016年4月13日出任上市公司总裁,同年12月22日升任董事长。

神州易桥上市之时,彭聪曾信誓旦旦地对媒体说要3年内开1000家店。其以互联网企业思维,外延式并购方式,低价吸取用户流量,迅速地圈地、围人、赋能,只用1年时间就开了1000家店。他表示,要再用半年时间开到5000家店,开拓万亿级企业互联网市场。

定位 基于企业互联网共享服务的企业运营服务商

2016年3月,神州易桥重组上市。上市之后的神州易桥提出要开拓万亿级企业互联网市场,万亿级的企业互联网业务从何而来?彭聪给出的答案是基于企业互联网的共享服务。他说:我们把中国960万平方公里的土地看成一个大的孵化器,承载未来所有企业的生老病死,对小企业提供运营和孵化,对大企业提供加速和赋能。从而实现大企业顶天立地、小企业铺天盖地的景象,神州顺利办的本质就是用共享经济和大数据为企业提供服务。

而实现这一万亿级企业互联网业务的抓手就是百城千店计划,彭聪告诉记者,其模式是在100座城市建立1000家门店,让神州顺利办门店遍布神州大地,每家门店对企业形成5公里的服务能力覆盖,结合线上O2O体系,实现对企业的主动服务、智慧服务。

彭聪表示,作为业内唯一一家主板上市公司,神州易桥将借助其在资本、管理、技术等方面的综合优势,打造一个高效优质的智慧企业公共服务平台。

据彭聪介绍,创业之初,神州易桥服务的是200至500人规模的企业,上市之后,神州易桥把服务目标向下延伸,进而覆盖200人以下规模的企业。

中国企业结构像一座金字塔,超大型企业只是金字塔的塔尖,占整体企业数量的5%以下,25%的企业属于中型企业,小企业则占70%以上。创业之初,神州易桥的服务对象是中型企业和小型企业的代理公司。上市以后,有了资本优势,我们要向下去整合这些中介和代理公司,直接接触小企业群体,要去感知这个群体在生存发展中遇到的问题,并去帮助他们。彭聪道出了百城千店计划提出的初衷。

关于神州顺利办,彭聪把它定义为“企业运营服务商”。中国的企业服务市场还处在起步阶段,神州顺利办作为企业运营服务商,它更像一个插座,未来的企业插在这个插座上就可以进行经营活动。企业可以通过这个平台去共享公共服务,去连接社会资源。会有拎包创业的场景出现,我们把中国960万平方公里的土地当成一个大的孵化器,未来所有的企业都可以在这个孵化器里进行生产活动。彭聪说。

神州易桥上市仅1年多时间就实现了开设1000家门店的目标。为此,彭聪进一步提出要开设5000家门店,时间节点是2017年6月30日,比原计划提前了1年零9个月。



了,但彭聪不这样看。

彭聪分析了一组数字:2015年中国的经营主体是7600多万家,到2016年年底是8700多万家,今年第一季度最新的工商统计是同比增长19.4%。所以从数据结果来看,中国的经营主体增长速度非常快。

那么,这种快速增长是不是处在双创时期的特殊历史现象呢?不是的!其实,中国的经营主体并不算多!美国每千人拥有的企业数是100家,中国每千人拥有的企业数是16家,两者有着5倍以上的差距。从全球的角度去

看,经营主体占社会人群的比重,中国处于正常区间,而且有很大的增长空间。彭聪用数字回答了这个问题。双创的本质是国家在营造更好的创业环境,在简政放权,在减税降费,在解决小企业融资难、贷款难的问题,国家在推行五证合一,是从政策的角度把创业环境营造得更轻松,这只是正常的疏导,而非拔苗助长。

从另一个维度来看这个问题,中国的雇佣关系正在发生改变。对80后、90后就业者而言,他们很难用传统模式进行打工和用传统模式进行职业教育。也就是说,过去的那种大而全可以去打工的工作场景,在信息时代的今天已一去不复返。未来更多是基于合伙人制,人与人之间因价值赋能与情感信任而组成经营主体,这是社会发展的必然趋势,跟信息时代的发展有关,这是中国的现状,这种现象在未来5年之内会持续存在,并被进一步放大!

今年政府工作报告提出,大企业顶天立地,小企业铺天盖地。其实,中国目前的客观现状是小企业确实铺天盖地,但是大企业并没有做到顶天立地,大企业要做到顶天立地还需要很长周期。小企业铺天盖地的状况会持续很长时间,否则中国就会遇到就业问题。小企业铺天盖地是一种客观需要。

对于双创本身来说,可能也存在一些客观问题,比如小企业成活率低,基本上每3秒钟就有一家企业诞生,10秒钟就有一家企业死亡。究其原因,现在中国的创业有点像大炼钢铁时期,很多创业企业由于不具备足够的技能、对创业没有足够的认知,获取社会资源没有足够的渠道等原因,导致创业过程风险高、问题多。

彭聪认为,其中一个重要问题在于整个社会的资金资源很少往这个领域里注入,这样就造成了创业有很多门槛,很多公共资源和服务无法被充分共享,导致小企业融资难、获取社会资源难、研发核心竞争力难等一系列问题。这些客观现象的存在,对神州顺利办来说,也是一种机遇。

我们就是要让更多资源可以充分共享起来,让中国的创业者更加容易获取这些资源,降低创业成本,让创业门槛变得更低,让创业环境变得更好,给创业者耕耘出一片更适合创业的土壤。彭聪如是说。

价值 以产业互联网创造增量财富

彭聪说,中国处在创业就业的转型期,这对神州易桥来说,不仅仅是市场机遇,还是社会价值的体现。目前,整个社会的眼球、资金、资源都在关注消费互联网,大家经常会谈BAT怎样了,出行又怎样了,关注更多的是人的衣食住行。但他认为,真正推进一个时代的发展,还需要众多经营主体的参与,也就是企业的繁荣,只有个人凝聚在组织中,形成经营主体,才能够解决就业问题,才能解决整个社会的税收问题,才能创造社会的增量财富。

围绕着衣食住行的消费互联网对经济发展的确产生了巨大影响,但那更多的是存量博弈,并没有很好地创造

社会的增量财富,也很难解决社会的增量经济。但是,企业互联网会去解决增量财富的问题,增量财富需要经营主体去创造。因此,神州易桥所致力于的企业互联网服务就是要服务于经营主体,让他们更好地创造增量财富,更多地解决社会就业问题,创造税收,把创业和就业的土壤培育好。因此,对神州易桥来说,这并不仅仅是一门生意,更是一件有社会价值的事。

正如彭聪提到的,未来中国的经营主体会是一种基于合伙人的体系,这种体系是以价值、情感、彼此赋能为依托的。既然认为这是未来的组织形态,那么神州易桥也要按照这种方式思考问题,神州易桥也要更多地采用合伙人的方式,彼此信任,彼此赋能,彼此价值认同,这样才可以打开未来组织的天花板。神州顺利办百城千店现有1000多位联合创始人,我们在共同打造一个品牌,来共同实现一个伟大的事业。彭聪说。

意义 打造智慧创业价值链,实现价值链跃进

彭聪表示,神州顺利办的目标是为政府、企业、资本等各方构建互利共赢的智慧创业价值链,实现扶植企业发展,促进国家经济发展的社会价值。

在政府层面,能够落实双创、四众等政策,提升管理效率,促进企业发展,经济增长,社会繁荣。在企业层面,从创业、发展到成熟享受优质企业管理服务,对接优质社会资源,减负增效促发展,对服务机构而言,可以获得海量客户、品牌支撑、营销网络、连锁规范、资本后盾,优化服务、增收增利,对合作机构来说,可获得海量用户、精准营销,使自身资源对接优质企业客户,产生更有效的市场价值和利润空间,对投资资本来讲,则可获得海量客户、精准数据,准确筛选优质投资对象企业,降低风险成本,提高投资收益。

意义 打造智慧创业价值链,实现价值链跃进

彭聪表示,神州顺利办的目标是为政府、企业、资本等各方构建互利共赢的智慧创业价值链,实现扶植企业发展,促进国家经济发展的社会价值。

本文图片由神州易桥信息服务股份有限公司提供!