

►大数据推动沧州产业转型升级系列报道③

自身抗风险能力弱，市场稍有波动，众多小微企业经营就会陷入困境。为帮助他们恢复生机，沧州金融、税务、企业咨询等部门和机构联手出击，打通数据孤岛，利用大数据为企业运营增信，帮助它们获得金融支持

奔跑的数据引来资金活水

本报记者 吴梦

数据增信
流动资金不愁

3月30日，临近月底，沧州波姆树食品公司经理吴建力并没有像往常一样为运营资金短缺而愁眉不展，因为通过规范经营，运营大数据展示企业良性发展，强化了公司信用体系，使他得以从金融机构快捷获得流动资金。

如今，像波姆树公司这样借助大数据获得资金支持的小微企业越来越多。

为了进一步帮助广大小微企业利用大数据实现快速发展，前不久，河北尔与企业咨询管理公司，组织小微企业与银企、税务等机构对接，共同打通数据桥梁。

吴建力表示，去年为应对疫情对餐饮企业的冲击，他们开通美团外卖、微信营销等加大经营力度，虽然取得一定成效，但只能维持一定数量的店面经营，由于缺少资金支持，不能持续推动相关营销探索，公司运营举步维艰。

“现在，通过规范经营，良好的运营大数据强化了公司信用体系，帮助我们从金融机构快捷地获得了流动资金。”吴建力一脸兴奋。

“之前，我们通过对沧州各县市上千家签约客户走访发现，目前小微企业经营普遍比较困难，主要是缺乏现金流，其次是人才不足、物流不畅……”河北尔与企业管理咨询公司总经理张伟颇为担忧。

“现金流不足，成为目前很多企业经营的通病，小微企业尤其严重。小微企业想要获得资金支持，就要向金融机构申请贷款，金融机构发放贷款前通常要求企业提供足额抵押物，但由于规模小，小微企业通常不具有足额抵押物，这成为企业无法获得资金支持的‘死结’。”

数据融通
金融活水进来

面对目前小微企业融资的“死结”，金融、税务代表纷纷从自身实际出发为小微企业支招，化解融资难题。

“为帮助企业减轻疫情冲击，尽快恢复活力，国家已经出台相关政策，要求相关金融机构将40%以上贷款支持中小微企业。”中国银行沧州分行一位负责人介绍，“目前，中国银行沧州分行大力支持中小微企业发展，据不完全统计，去年针对中小微企业发展发放贷款同比增加明显优于历年同期水平。”

他表示，中国银行依托大数据，推出了流水贷、特产贷……支持中小微企业发展。流水贷就是银行以中小微企业的对公账户流水数据为基础，通过对对公账户流水的日常流水数据分析，再通过数字模型计算出企业相关信用资质，后换算出公司贷款的信用额度。中小微企业在需要资金时，就可凭借拥有的信用额度，通过网银实现网上申请、审批、发放。特产贷就是你有特产，从业2年以上，无违约记录，符合助农政策就能贷款。

“现在，通过规范经营，良好的运营大数据强化了公司信用体系，帮助我们从金融机构快捷地获得了流动资金。”吴建力一脸兴奋。

“之前，我们通过对沧州各县市上千家签约客户走访发现，目前小微企业经营普遍比较困难，主要是缺乏现金流，其次是人才不足、物流不畅……”河北尔与企业管理咨询公司总经理张伟颇为担忧。

“现金流不足，成为目前很多企业经营的通病，小微企业尤其严重。小微企业想要获得资金支持，就要向金融机构申请贷款，金融机构发放贷款前通常要求企业提供足额抵押物，但由于规模小，小微企业通常不具有足额抵押物，这成为企业无法获得资金支持的‘死结’。”



休闲食品销售

数据共享
挖通融资新渠道

记者在采访中发发现，除了打通数据孤岛、增强小微企业信用等级获得金融支持外，供应链金融、商圈金融……都可以帮助企业获取金融活水。尔与公司主动与银行、税务等机构对接，大家共同助力小微企业发展。

张伟表示，小微企业融资难的一大症结就是信用度低，这客观上为提供供应链服务、企业管理咨询的公司带来了新业务。

“我们在沧州各县(市)服务数千家企业，主要提供企业管理服务，因此对客户的经营状况比较熟悉，可以掌握企业很多运营发展数据，这些数据都是银行系统无法纳入的财富，但它更能真实反映企业运营水平。当客户有资金需求时，我们就可通过企业运营数据的初步分析，将经营能力优良的企业推荐给银行，同时还可邀请法律、评估、财务等第三方服务机构合作，为小微企业提供多元化支持。”

除此之外，沧州各地特色经济发展迅猛，在当地形成各具特色的产业集聚区或

商圈，如黄骅的模具、沧县的红枣、肃宁的纺织服装等，同类企业和产业链上下游企业高度聚集。之前同类产业链内企业运营的数据在业内很难产生效益，引入供应链金融服务后，产业链内相关数据得以通过第三方跑起来，从而真实反映相关企业运营情况，为金融机构资金投放提供参考。

值得注意的是，目前随着各种新型运营渠道的普及，如微信、美团等，在增加企业营收的同时，也分流了企业对公账户的流水数据。由于小微企业在微信、美团等渠道的数据目前还未纳入相关银行数据系统，不能为企业积累相关信用资质，因此在当下，小微企业可进一步规范公司运营，将新型渠道数据导入公司对公渠道，不要让自己的数据做无用功。



特色文具引客来

盐山农民尤志勇，在危机中发现商机，到北京电动车市场二次创业，并凭借十八项免费服务夺得行业发展先机，再推行全员创业，打破企业发展天花板，带领公司快速成长为业内知名企业

化危为机 占据产业发展风口

本报记者 吴梦 本报通讯员 石磊

**十八项免费服务
抢占行业发展先机**

日前，北京尤氏腾达新能源科技有限公司董事长尤志勇完成公司旗下300家门店的调研后，带领企业开始悄然转型，立刻引来国内众多电动车企业负责人的关注。

作为国内电动车销售行业内的知名企业负责人，尤志勇的很多经营理念和企业发展策略时刻反映着行业的发展方向。

作为土生土长的盐山人，当年，尤志勇怀揣着父亲借来的2000元钱，跟随同乡一起闯北京，从事粮油销售。

初到北京，他坚持薄利多销和送货上门，获得了周边居民和商户的认可。短短两年，就成为同乡中的佼佼者，在东郊市场拥有了门

店，并在周边多区建立起稳固的销售网络。2003年，“非典”疫情期间，北京自行车、电动车行业非常火爆。尤志勇敏锐意识到，随着城市进一步扩容，人口越来越多，个人出行交通工具在未来肯定有很大发展空间。于是他毅然转行，选择进入电动自行车行业二次创业，重点销售都市风等高端品牌电动车。尤志勇秉承服务至上信念，当同行连“三包”服务都没有的时候，他率先在自己的门店内推行“十八项免费服务”。他还积极组织员工到先进地区学习经验，凭借良好口碑，短短3年时间，他就开了4家门店，年销量从一开始的几百台，迅速增长到近万台。

**全员创业
激发企业发展活力**

在不断开店过程中，尤志勇发现，自己开店越多，公司盈利越差。

“开店越多，管理成本越高，很多无效管理，成为压在公司运营上的无形大山，正一步步侵蚀企业有限的盈利能力，大企业病正将公司带向深渊。”尤志勇感慨道。

为尽快摆脱不利的市场地位，尤志勇将全员创业理念植入企业发展之中。

“职工跟着我干，只是打工，发展空间不

大。要把事业往大处做，就要给大家更大的发展空间，帮助大家赚钱。”这成为他当时转型的动力。

同时，他亲自制订了让一部分员工成为老板、让一部分员工成为行业精英、让一部分员工成为公司股东的发展计划，大家拧成一股绳谋发展，并带领企业积极转型。

2011年，尤志勇成立北京尤氏腾达新能源科技有限公司，开始进入新能源车行业，代理轻客、爱尔威、逗哈、速珂、小牛等高端品牌。同年，他开设了10家直营专卖店，专卖店当年销量过万台，第二年销量突破2万台。

2014年，公司销量进入北京行业三甲；2015年，成为北京电动车行业领头羊。

2019年，公司新能源产品销量超4万台，并帮助100位员工成为老板，100位经销商年销售额过百万元。

目前，尤志勇的公司拥有300家加盟连锁店，年销量超10万台，他自己也被业内评为中国电动车业十佳人物之一。

**热心公益
履行参政职责**

尤志勇在带领企业在北京市场快速发展的同时，更加关注家乡的发展。

尤志勇致富后不忘回报社会，他一直没有忘记自己家乡的父老乡亲，带领乡亲们致富是他始终坚守的信念。

在过往的十几年里，他先后带领数十名乡亲进京开店，实现致富奔小康。2016年底，当看到村里父老乡亲每当下雨都要走泥泞的土路时，他毅然出资20余万元，为村里修了水泥路，还帮助修建了村两室，资助千童镇小河刘村建设资金，为14名建档立卡贫困人口提供扶贫资助。

作为盐山县政协委员，针对电动车乱停放、随意出行等现象，尤志勇曾提出关于加大电动摩托车、三轮车规范管理的建议。目前，行走在县城各条大街，来往穿行的电动摩托车、三轮车络绎不绝，却秩序井然，再不见以往乱穿街、闯红灯等现象；道路两旁的人行道上，电动车、三轮车整齐划一地停靠在划定的停放区域，再不见随处乱放的情形。这样的变化，让尤志勇感到十分欣慰。

2017年，尤志勇被评为盐山县“百企帮百村先进个人”；2018年，又被授予全县“优秀政协委员”荣誉。尤志勇表示，将始终牢记政协委员履职为民的宗旨，进一步提升自身素质和参政议政能力，履行好政协委员的光荣使命。

**竞争**

竞争对手是很好的蓝军。竞争对手可能有产品创新，市场策略等好的方法值得你学习。哪怕是竞争对手推动的批评文章，我们也应认真看。也许文章里80%都有问题，但20%是对我们有启发的，那我们应该吸收那20%。除了竞争对手，没有人会那么认真挑你问题。

——字节跳动创始人 张一鸣

学习

保持学习状态，永不满足，是最好的工作状态，也是一个企业保持激情，保持企业始终走在前列的促进剂。只要坚持学习，追求极致，把所有的问题解决在现场、吃干榨净，相信市场会回馈我们的。

——新天钢董事长 丁立国

好企业，要有向善的理念，在行业中，做到技术创新、环保领先、员工幸福，让政府、员工、供应商、合作伙伴、家人感受到奋斗是快乐的，这就是向善。

——智纲智库创始人 王志纲

电商

移动互联网未必是用户的下沉，而是把用户拉平了，它让最大的中国老百姓拥有和一线城市一样信息获取的能力和交易能力，这是PC时代做不到的。

——腾讯董事会主席 马化腾

低价只是电商阶段性获取用户的方式，好企业对性价比的理解是“始终在消费者的期待之外”，电商的核心不是便宜，而是满足用户占便宜的感觉。

——美团网创始人 王兴

服务电商是流量思维，即流量灌进来，用不同的服务去消耗这个流量。社交电商的出现就是因为不用旧思维，在以人为先的思维下，先想这个人需要什么。

——拼多多创始人 黄峥

创业

创业一方面要关注生意的模式，选择正确的商业模式，要花大量时间去研究这个生意模式的细节。另一方面要挑好的“合伙人”，在投资时要看创始人和CEO当成自己未来的合伙人，看自己是不是愿意和他们长期做事。

——创业酵母CEO 张丽俊

创业本身对行业及生意模式的选择往往决定了很大一部分结果，也就是要花大量时间去研究什么是正确的事，然后再想如何把事做正确。在正确的方向上逐步前进远比在不正确的方向狂奔要好。

——海尔董事局主席 张瑞敏

管理

现代企业领导者的主要精力应该上升到经营决策，就是对战略的选择、对形势的判断，这方面是主要工作，而不要再像过去一样管来管去。不是管理不重要，而是经营更重要。

——中国上市公司协会会长 宋志平

管理怎么办呢？下移给部下就可以了，主要的领导人得盯着变化。也就是说，经营是“做正确的事”，管理是“正确地做事”。企业领导要做正确的事，要做正确的选择，部下们要正确地做事。

——HR转型突破中心创始人 康至军

企业经营的关键不在于解决问题，而在于提出正确的问题，把资源分配给机会而不是问题。因此，管理者的思维必须是用经营思维来决定管理思维，让经营思维起的作用大于管理思维。

——御风集团董事长 冯仑

个人观点仅供参考

