更多的创新其实处于中间和灰色地带，风险和机遇交织在一起。对此，无论是监管部门还是企业都应当妥善处置。

创新进入“深水区”

文 | 本刊特约撰稿人 赵义

2月25日，银行业发生了一件“新鲜事”：工、农、中、建、交五家银行将对客户通过手机银行办理的境内人民币转账汇款免收手续费，对客户5000元以下的境内人民币网上银行转账汇款免收手续费，以降低客户的费用支出。

说这个事“新鲜”，显得有点刻薄。但不可否认的是，对于习惯了吃利差和赚取各种手续费的银行业来说，能为消费者做点好事，的确不容易。这些年，实体经济非常困难，金融业的日子相对还是好过，有一个说法“躺着也能挣钱”。现在形势开始变化，实体经济的萎靡不振已经影响到金融业，银行面临的压力是越来越大了。

怎么办？答案就是我们反复强调的创新。请注意，创新往往是逼出来的，这个话也很刻薄，但事实往往如此。五家银行为什么要推出转账免费？道理很简单：金融业要搞“互联网+”，如果还是过去的那套做法，怎么竞争？一开始就输了。

“躺着也能挣钱”，现在看来真不是什么好事情。当然，这个道理也不独适合银行业。

最近，笔者参加了一个从事基础设施建设的大国企的年终总结会议。首先让我不得不感慨的是，民企和国企真是没法比。国企做一个城市的地铁建设项目，那就是几百亿元的规模。一个民企，要是老老实实从制造业做起，到几百亿元那得多困难。这家国企其实并不乏危机感。用他们的话说，如果想过过小日子，那么一年做几个大的政府项目也就够了。但国企同样面临着很激烈的竞争，面临着国企改革（比如重组等）的考验，因此也有“生死存亡”问题。

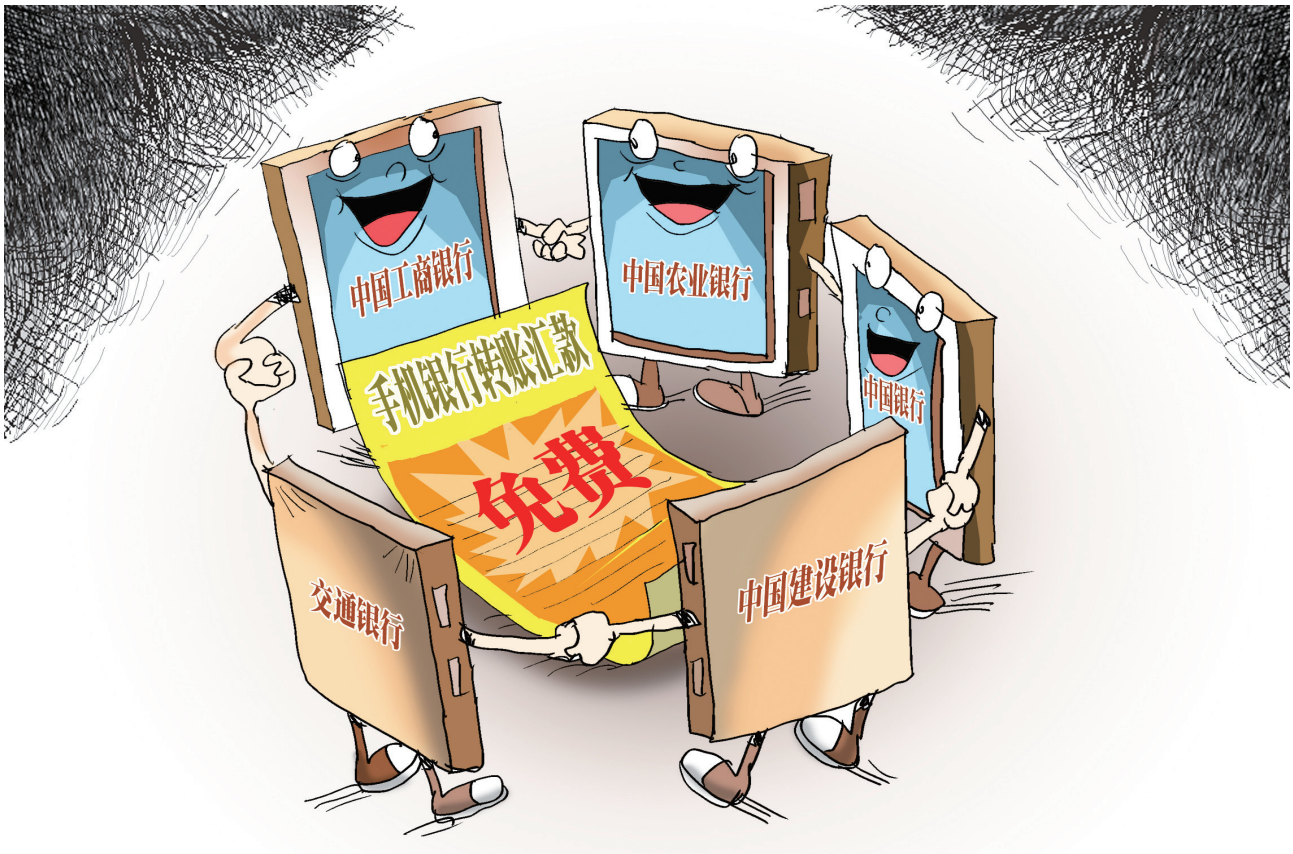
更让我感慨的是，一位老总在会上讲了不少实在话，透露出对企业竞争力的深深担忧。这家大国企下属的子公司，从年终的考核表现来看，有一家利润率最高，受到的表扬最多。这家子公司为什么利润率高？这位老总透露了实情，就是这家子公司的工程对社会招投标，有效降低了成本。而其他子公司呢，多是交给兄弟单位来做，成本意识就没那么强了，甚至可能还有利益输送问题。这位老总说的一句话，让笔者一时也感到无语：我们不少国企，连招投标都不会做了！

不得不说，我们的企业真的该认真思考一下未来竞争力到底何在的问题了。中国发展要进入新境界，首先得企业竞争进入新境界。企业不动起来，仅靠政府发力，最终还是没有办法培育起经济新动力。

问题在于：怎么提高竞争力？怎么创新？

像五家银行免收手续费就是很好的动作。企业竞争力的王道，还是要回到消费者为本上去。但走正道不容易，需要决心和韧性。值得警惕的是，现在打着创新幌子的“伪创新”很多，给经济社会积累了不少风险。

就比如互联网金融，最近P2P倒闭潮就是一个值得注意的警醒。去年底，有这样一组数据



流传很广：自 2011 年 P2P 网贷平台上线以来，在已成立的 3000 多家 P2P 理财公司中，已有 1302 家公司死亡，其中跑路 668 家。业界常说要加强投资者教育，风险与收益成正比等，但把责任过多推到投资者不成熟上面也是不客观的。当一些地方政府为披着“合法”外衣的非法集资行为公开站台的时候，就不能要求渴望理点财、改善下生活水平的普通人都具有“火眼金睛”。

“懂经济”的重庆市长黄奇帆脑子就很清醒，对于 P2P，重庆这些年一直亮红灯，工商登记的 P2P，一家都没有。而对于违法无照经营的，发现一家取缔一家。现在看看，这个做法多么明智。“但是外地的 P2P 招揽业务，重庆网民在网上就把钱借出去了，这种情形是难免的，当然倒霉也是难免的。”

更多的创新其实处于中间和灰色地带，风险和机遇交织在一起。对此，无论是监管部门还是企业都应当妥善处置。创新总是有破有立，甚至是先破后立。升级版的高利贷固然不行，但处于灰色地带的企业创新，不能够简单化处理。

就像最近链家地产上海公司涉嫌违规放贷的事情。链家是一家房产中介公司，像万科就看到了链家这样的中介公司的实力，与其有合作，共同延长价值链，比如挖掘购房者个性化需求、装修等等。此次风波，起源于房产中介提供短期资金借贷。作为一家发展迅速的企业，链家有很大的资金池，在众多业务中也就出现了越来越多的金融产品。因为房地产交易纠纷案件，链家的金融产品操作开始为外界所知。对这场风波，目前我们还不能有个定论。但笔者想提醒的一点是，从日本的发展看，比如零售业到一定程度就会出现对于消费者的金融支持，日本便利店也有做金融 O2O 的成功实践。万科王石在对日本的考察中很早就发现这一点，也想尝试，但因国内政策不允许而作罢。

这个案例提醒我们，随着创新驱动战略的深入实施，企业创新处于灰色地带的可能性越来越大。像开头提到的五家银行转账免费，这样明明白白的创新动作，只能是一部分。某种意义上说，处于灰色地带也就意味着创新到了人们常说的深水区。处置不好，企业会翻船，整个行业的创新积极性也会大受打击。