国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—85 中国企业家网:www.zgceo.cn 电子版:http://epaper.ceccen.com 官方微博:http://weibo.com/jrwbd http://weibo.com/qyjrb

做中国企业的思想者

企業家日報

ENTREPRENEURS' DAILY

01-04 特别报道 Special Reports

企业家日报微信公众平台二维码 中国企业家网二维码

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com
地址:四川省成都市一环路西三段 33 号附 1 号 电话:(028)87319500 87342251(传真)
广告经营许可证:川工商广字 5100004000280 成都科教印刷厂印刷

责编:袁志彬 版式:黄健

今日 8 版 第 024 期 总第 9358 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 1 月 25 日 星期五 戊戌年 十二月

40年再出发 川商雄起

四川省川商总会2019年会 大事与大势·2019经济形势研讨会在成都举行

本报讯 (记者 张璐) 2019 年 1 月 24 日上午,川商总会 2019 经济形势研讨会在成都新希望皇冠假日酒店举行。出席会议的领导和嘉宾有全国工商联副主席、四川省政协副主席、四川省工商联主席陈放,四川省经济和信息化厅副厅长翟刚,四川省民营办副主任,二级巡视员田培友,四川省侨联秘书长杨凡,四川省民间组织国际交流促进会驻会副会长王海林,成都市投促局副局长李佳林,成都市工商联副主席贺鹰,出席本次会议的还有有人民银行四川分行、四川省市市场监管局、四川省、成都市及其他市州的相关代表,以及广东四川商会、泰国川渝总商会等来自全国各地的四川商会和海外四川商会、四川异地商会的数十家商会。川商总会联席会长、轮值会长,通威集团董事局主席刘汉元致开幕辞,全国工商联副主席、四川省政协副主席、四川省工商联主席陈放致辞,川商总会会长刘永好发表了精彩的演讲,会议由川商总会秘书长张明贵主持。

站在新的改革开放四十年的起点,2019 年又是开局之年,因此本次大会各位优秀企业家围绕"40 年再出发 川商雄起",结合他们的实践经历来讲述了他们心中的大事和即将发生的大势,以及如何把握趋势。

刘汉元会长在开幕辞中说,"川商是改革开放的见证者、参与者和受益者,经历了一件又一件大事,把握了又一次又一次的大考,一大批川商伴随着改革开放四十年成长起来。今天,我们以大势与大事为主题,共同探讨 2019 经济新形势新机遇,希望大家能够畅所欲言,共话经济趋势,共商川商的建设,共谋家乡的发展。"

陈放在致辞中表示,希望与会的各位川商朋友,各位专家,通过本次研讨会收获指引企业未来发展的信心,发展的策略和发展的动力,提升抓机遇、谋发展、促转型的能力,努力适应并积极应对新形势下经济社会发展对民营企业发展的新要求和新挑战,以弘扬优秀企业家精神、塑造川商价值取向和精神坐标为己任,共同为川商品牌和川商文化建设添砖加瓦,共同为塑造川商企业家良好形象,以及川商在新时代的崛起,而努力奋斗,以优异的成绩庆祝中华人民共和国成立 70 周年。

泸州老窖股份有限公司董事长刘淼在题为《舌尖上的机遇布局》的演讲中,分析了白酒产业现状和趋势以及对未来的想法和建议。

腾盾科技董事长聂海涛的演讲分享了他对"以商用无人机推动通用航空业跨越发展"的思考。

建设银行四川省分行党委书记、行长杨丰来的演讲对金融,特别是破解民企融资难进行了剖析。

阿里巴巴集团副总裁刘松为我们带来《数字时代的行业变革》,着重分析了数字时代的行业变革是要回答消费升级的数字赋能和新时代的产业机遇两个问题。

刘永好在演讲中分享了他对企业发展的想法、考量和做法。他说,作为在新时代面对新经济不断发展的民营企业,我们下一步怎么做呢?当然就是要把握事情,把握大势,争取在这个新格局中不要落伍,不要被淘汰。今天你看看,当我们大家都说日子比较难过,压力比较大的时候,而一些头部企业日子非常好过。而怎么样头部企业呢?这就是你必须在创新上,包括科技创新、机制创新,也包括审时度势的能力,也包括你团队的能力,在这些方面的营造。怎么样代同频共振,在好的事情多的时候乘势前进,在不太好的事情比较多的时候我们能够把握机会,危中取机,这就是考验一个企业能力的时候。我这次把我们企业的一些想法、考量和做法跟大家分享,希望对川商总会的企业有所帮助。同时我也非常愿意听听大家不同的呼声,今天几位企业家的发言都讲得特别好,我到腾盾公司去过,我跟海涛聊过很长时间,确实做得很棒,在这样困难的情况下他在逆势增长。不少的企业,我们的酒现在也越来越集中,小酒厂很难过的时候大酒厂日子越来越好过,经济发展的格局在向头部集中,这是发展的格局和趋势。我们希望成为头部企业之一,希望通过我们的努力在新一轮发展格局中不要掉下来。

(本文标题为编者所加)

为开创民营经济发展新局面作出新的更大贡献

——在"川商总会2019经济形势研讨会"上的致辞

■ 全国工商联副主席、四川省政协副主席、四川省工商联主席 陈放

刚刚过去的 2018 年是改革开放四十周年,同时也是我国民营经济发展具有历史性、标志性和划时代意义的一年,也是广大川商抓机遇谋发展的重要一年。

去年 11 月 1 日,习近平总书记主持召开了民营经济座谈会,认真学习、深刻领会、贯彻落实习近平总书记重要讲话精神必将引发改革开放以来新一轮的思想解放、观念转变、深化改革和扩大开放的热潮,必将迎来我国民营经济发展又一个春天。广大川商要牢记习近平总书记在讲话中提出的殷切希望,练好内功,聚焦实业,做精主业,努力把自己的企业做强做优做大。省委省政府历来都高度重视民营经济的发展,高度重视民营企业家的成长。去年 11 月 20 日,省委省政府召开了有史以来规模空前的全省民营经济健康发展大会,省委书记彭清华出席会议并发表重要讲话,会议隆重表彰了全省百名优秀民营企业家和百家优秀民营企业,出台了《关于促进民营经济健康发展的意见》,一共 20 条 119 项具体措施,可以说条条都是干货实货,项项都是真金白银,必将开启我省民营经济健康发展的崭新征程,这一系列的措施为我们民营企业特别是广大的川商高质量发展增强了信心,坚定了决心,创造了良好的环境。

在我们今年的重点工作里边,要坚定不移发展壮大民营经济,切实帮助民营企业解决发展中的难题,支持民营企业多层次多样化发展,支持民营企业产品创新、技术创新、商业模式创新等等。还要引导中小企业向专精特新发展,培育更多的行业小巨人、独角兽企业,等等。还要力争取得民营企业在世界 500 强零的突破,和增加一批中国 500 强的企业。支持有条件的民营企业建立现代企业制度和上市融资发展,昨天已经开会,针对国家刚刚通过的科创板工作,省上也在全力推进,还要鼓励民营企业参与"一带一路"建设,积极开展国际产能合作,拓宽新兴市场,还要支持保护企业家的财产权、创新权益和自主经营权,建立全省统一的企业维权服务平台,支持和完善成立行业商协会和产业联盟,还要进一步建立和完善领导干部联系民营企业家联系商协会的制度,和民营企业评议政府部门工作的机制,我想这些重要的决策部署为在座广大川商朋友的发展提供了十分难得的机遇。省委省政府一直以来对川商高度重视,出台了不少促进川商发展的系列举措。

作为四川经济社会重大战略的践行者,四川改革发展红利的受益者,我们也希望广大的川商认真领会省委省政府的重要战略决策部署和要求,把握大势,抢抓机遇,坚定信心,关爱家乡,建设家乡,在服务我省经济发展中成就事业成就自我,为开创我省民营经济发展新局面作出新的更大贡献,以优异的成绩庆祝中华人民共和国成立 70 周年。

(本文标题为编者所加)

如何研判企业发展的"大事与大势"

■ 川商总会会长、新希望集团董事长 刘永好

今天我们要讲的是四十年再出发,川商雄起,我们讨论的是大事和大势,我想谈谈我的体会。其实每个阶段都有一些大事,1978 年的时候小岗村有一帮农民受不了那么多苦,豁出去了,开了一个会,说我们干脆把土地联产承包了。看起来是一个小事,一个村庄,小岗村一个村庄,十几个人盖个章,把土地分出来了,包出去了,想怎么做就怎么做,这是小事吗?可能是小事。而那时候可是一个大事,因为农村土地集体经营是大格局,人民公社要通向天堂,那时候是这样宣传的,这是非常大的变化。然后又有了中央政治局开会讨论的不动叫做傻子瓜子的事。安徽一个卖瓜子的,他炒瓜子居然卖了多少个万,多少个万不得了啊?该不该动他,按照以前的标准这叫走资本主义道路。为什么呢?第一,他用超过七个人,马克思列宁著作里说了七个人是社会主义,八个人是资本主义,超过八个人一定要抓他,他赚钱上万,不抓他才怪。很多人说抓,而这时候我们家乡人,我们小平同志特别棒,他说先不要动他,看一看嘛,出不了什么事,看看再说,就"看一看",傻子瓜子这件事就带来了中国个体户的逐步发展,才有了改革开放的今天,才有了今天的一两千万个私营企业和六七千万的个体户,才有了今天 80%以上的就业解决在民营企业,这就是从一个小事变成了大事,由于有这样的大势,国家改革开放四十年一步又一步。而我们集团在 1980 年看到了这个势,就想着估计今后有更好的大势,所以我们创业了。80 年我们搞收音机,我们到农村去养鹌鹑、养鸡,县委书记说行,我们就开始干,看来我们走得比较早,抓住了这个事所带来的大势头。92 年小平南巡讲话,提出发展是硬道理,而这个大势头叫做东方风来满眼春,全国动起来了,那时候好多 92 派纷纷从党政机关从国有企业下海创办企业,现在 92 派的企业成为中国民营企业生生不息最重要的力量之一,了不起呀,这就看到了事,而推动势头的发展。今天像陈东升这样一批优秀的企业家做得非常好,就是通过大事去判断大势头。那时候我们感觉中国经济会大变,这个势头非常好,而我们就开始全国布局,我们走出去收购、兼并、新建工厂,在全国各地建了十几个二十几个三十几个企业,成为中国第一个私营企业集团,到 95 年的时候我们成为中国私营企业百强的第一位,这叫事和势。在这个问题上我有一些体会,我们经常讲理头拉车,一定要脚踏实地认认真真做本质工作,理头拉车。第二,我们要抬头看路,看看前面有没有什么坑,路是不是直的,是不是在修路,这非常重要。第三,我们又提出时不时我们要仰头看天,天是怎么长的,其实就是事和势的问题。

作为 37 年历史的四川民营企业,作为在新时代面对新经济不断发展的民营企业,我们下一步怎么做呢?当然就是要把握事情,把握大势,争取在这个新格局中不要落伍,不要被淘汰。今天你看看,当我们大家都说日子比较难过,压力比较大的时候,而一些头部企业日子非常好过。家电行业的美的销售利润每年都在增长,增长速度非常快,为什么?集中了,各行各业都在集中。当我们说地产公司没办法做的时候,你看这些大地产公司三千亿四千亿五千亿,不断在集中,这种大集中的格局。而怎么样才能成为头部企业呢?这就是你必须在创新上,包括科技创新、机制创新,也包括审时度势的能力,也包括你团队的能力,在这些方面的营造。怎么样与时代同频共振,在好的事情多的时候乘势前进,在不太好的事情比较多的时候我们能够把握机会,危中取机,这就是考验一个企业能力的时候。我这次把我们企业的一些想法、考量和做法跟大家分享,希望对川商总会的企业有所帮助。同时我也非常愿意听听大家不同的呼声,今天几位企业家的发言都讲得特别好,我到腾盾公司去过,我跟海涛聊过很长时间,确实做得很棒,在这样困难的情况下他在逆势增长。不少的企业,我们的酒现在也越来越集中,小酒厂很难过的时候大酒厂日子越来越好过,经济发展的格局在向头部集中,这是发展的格局和趋势。我们希望成为头部企业之一,希望通过我们的努力在新一轮发展格局中不要掉下来。

(本文标题为编者所加)

舌尖上的机遇布局

■ 川商总会常务副会长、泸州老窖股份有限公司董事长 刘淼

中国的白酒文化贯穿了整个中国发展的上下五千年,新中国白酒发展就经历了改革开放 78 年开始,特别是 92 年到 95 年,以及 2003 年到 2013 年,这样几个高速发展期和快速发展期。

我们一谈到中国白酒,它不是我们生活必需品,但它确实是我们生活中消费的必需品。这个说法可能有一点拗口,不是为了我们满足温饱所必须的,但是是我们生活中又离不开的,所以大家谈到这样一个发展。从我们 03 年开始到 2012 年的发展,应该说这是我们俗称的中国的白酒的黄金十年发展期。大家可能会看到这样一个数据,中国白酒到 2017 年,虽然经过了 13 年以后的行业环境的变化,行业到现在为止的持续调整,以及我们消费背景、消费环境和消费政策的变化,到 2017 年如果还原过去,大家看到四川的产能占到 31.1%,还原过去 2017 年白酒产能全国(规模以上)是接近 1200 万吨,销售收入是 2257.2,占了 39.9%,还原回去全国的白酒的销售收入是 5900 多亿,接近 6 千亿,从 2013 年开始的经济下行,以及行业的持续调整,我们依然保持了相对稳定的格局。虽然限制了公款公务消费,但是客观也反映了白酒在广大消费群体中和民间消费中的刚性需求,所以是这么大的量。只是发展过程中,不管是对于白酒的品质、口感、包装、度数等等方面已经提出了新的发展需求。中国的白酒,按我的说法,即使大家所谓的悲观说法,即使是萎缩,我觉得中国的白酒也不会低于 800 万吨,800 万吨依然是 4 千来亿的盘子。而且在未来的 3–50 年内它的依然是一个稳定的基数。大家可能也会说到,我们有新的 80 后、90 后、00 后等的需求,但是客观的讲我们还有很大的存量存在,只是我们在做好存量的同时如何把增量部分发展好发挥好,中国白酒现在依然是一个巨大的存量。

我们这几年,特别是从 18 年到今年以来,整个中国白酒进入了新的寡头时代,就是近期会像啤酒之前所经历的一样,可能未来会集中在少数巨头品牌的手中。按我的估计,我认为未来 3–5 年行业调整基本到位,排名前十的白酒企业可能就过得非常滋润,可能前二十家能很好活下来。今年大家到全国各地消费的时候有明显感觉,以前我们在和地产商作战或者和区域品牌竞争,但是从去年下半年到今年来看,整个白酒趋势已经完全在向品牌、向品质、向文化、向原产地集中。这也是应经济发展和人民生活水平提高,以及我们消费升级,以及消费市场越来越理性和越来越成熟。最近不是流行"少喝酒、喝好酒",上次我在酒协开会还提出一个观点,中国白酒要让消费者明白喝酒、喝明白酒。前年我也提出来中国白酒也要肩负起我们应该具备的诚信、质量、社会责任,我说我们现在已经离开了生存期,我们谈论如何发展的同时,作为名酒企业更应该谈论的是如何对消费者和对社会尽责。比如近年来大家对价格敏感,特别是中高端消费,已经远远低于对品质的敏感,我们说向茅台学习,茅台是楷模,大家不管怎么讨论说茅台沾了中国革命的光、沾了中国历史的光、沾了领导的光、沾了部队首长的光、沾了红顶商人的光,可能有这些因素,但是综合来看,就是茅台另一个优点,品质比较稳定,该好的就好。我提出了五同观念:文化同源、标准同定、规则同守、市场同拓、危难同度。我想表明的观点,未来的明白酒就应该从品质、保障、供应上下功夫,我们要对分类分级的标准,我们检验检测的标准、手段和设备,以及标签标识的分类。为什么刚才我提明白喝酒、喝明白酒?就是我们要实实在在,现在中国白酒已经不存在以前所谓的假酒,用工业酒精和化工原料勾调,现在没有,现在中国白酒还有一点乱象的话就是分类分级不够明晰,还有一些打擦边球,以次充好。所以我才提出来,我们中国白酒也必须往这个方向去发展。这次人代会上我又一次提出来,川酒具众朵金花,这在中国是独一无二的,所以说才有世界白酒看中国,中国白酒看四川。我提出来发展川酒品牌,注重原产地保障品质的同时,川酒还有是要抱团发展,在整个川酒行业里边,我们还是要进行行业内的系统调整,未来按照这样的趋势,我们川酒还会不断壮大,同时恢复我们川酒在整个全国,未来乃至在全球消费者中的高品质、原产地的地位。

以商用无人机推动通用航空业发展

■ 四川腾盾科技有限公司董事长 聂海涛

作为一家民营的做无人机的企业,我们一直在作为总体单位在思考怎么通过商用无人机发展带动通航业的发展。我们感觉发展商用无人机的产业和服务业是实现我国通用航空产业跨越式发展的很好渠道。为什么呢?通用航空产业是发达的航空国家是经济体的标志性产业,美国在联邦航空局注册的截止到 2017 年底是 25 万架通用航空飞机,我们国家是多少呢?2500 架不到,与我国第二大经济体的地位是不相称的,特别是我国从 18 年开始,西部地区欠发达,交通也欠发达,实际上很适合于通用航空产业的发展。第二,通用航空产业的多数业务是可以用无人机替代的地比如运输、巡线、森林防火,我们感觉有巨大的潜力。第三,我们已经开始实践,这是澳世科技在城市管理方面做的工作,这是真实的飞行。他们给成都市的环保做了两期的任务,他们做三维测绘,马上把这个地区的三维显示出来,交通管理可以识别到每一个车辆。最近春节,交通部门跟他们联系了让他们做统计车流量的工作。我这个片子只是给大家展示,实际上商用无人机发展也很多应用对象。

我国通用航空产业跟不上增长,大家都在说通用航空,怪罪到说政府不开放空域,可能有失偏颇。有几个因素,第一是政策法规的不适应,第二是生产上的落后和壁垒,实际上把规则全制定完了,通用航空产业美国的标准、试航性标准,使得你中国要完整走出来还是受到一些技术壁垒,全球的通用航空产业都到我国来开工厂,你不就是一个代加工的地位吗?所以我们感觉有技术方面的因素。第三是市场真正需求没有完全激活。第四是飞行员资源跟不上。我举个例子,民航的发展已经把全球讲各种语言的飞行员弄过来了,川航是一个典型,美国人有 25 万架飞机的前提是有 70 万有驾照的人员,我国没有,所以这就使得我们要思考,我们是不是按照美国的道路来走。第四,我们可以用商用无人机的发展来弯道超车,商用无人机可以满足通航业多数需求,我国无人机技术发展已经处在世界领先的行列,所以可以为这一发展提供技术上的支撑。商用无人机的发展在全球尚处在发展阶段,所以我们可以在适航性、管理等等方面取得先发优势,为我们未来的发展占据一定的地位。第五,商用无人机的发展可以实现只有技术的落地。还有新一代的移动通讯和云计算的运用,为什么有这样的情况?要想成必须有效的管,只有实现有效的管政府才更有效放。怎么有效的管?就使得所有的无人机进入一个公共资源的网络,现在无人机是单打一通讯,为什么呢?来源于军用,军用讲求生存能力,在强对抗环境下你单体生存能力很高,这就是我们军用装备的要求。但实际上民用不需要,我们都是在已知的航线或者已知的空域飞行,使得我们可能用公共资源和 5G,使得每个无人机不需要自己再做数据链,同时我们还云计算,使得你的机载计算机可以把功能缩减、成本降低,很多导航数据可以在云端计算。最近我们做了一个工作,和四川移动公司、华为和 360,以及四川本土的四川讯游科技,它是做网络加速的,如果大家想象在同样一个网络里有几千架飞机飞,通讯加密和加速就需要发展,我们几个单位在研究如何让无人机入网,用公共资源有效支持商用无人机发展,同时还有效进行管控,因为你入了网我就可以很有效管控。

最后我对前景做一个简单介绍。我刚才讲到美国是 25 万架通用飞机在用,我们希望十年之后我们达到美国现在水平的 20%,可能会有 5 万架的量。我们再考虑其中有 10%是高端的商用无人机,那就是 5 千架,5 千架十年分配下来每年 500 架,这个产值是巨大的。去年工信部发布了关于支持民用无人机发展的指导意见书,进行了规划,它认为到 2020 年整个产业是 600 亿,但是包含服务业,也包含像大疆这样的产品,预计到 2025 年达到 1800 亿的市场产值规模。所以我们觉得还是有很大的前景,我们现在通过我们自己的实践。去年我们转包出来的量,68%的产值是在我们四川民营的,或者民口的这些制造业的单位里边。所以我们感觉通过一个主机的发展,来带动当地制造业的升级转型,甚至带动 IT 行业的扩展。包括刚才说的移动通讯以及云计算等等的发展,我们也想起这样的作用,我们作为龙头或者发动机,来带动四川通航产业发展和服务业发展。

如何看待当前的民企融资难

■ 中国建设银行四川省分行党委书记、行长 杨丰来

关于小微企业融资难,这是全世界的难题,大概是因为治理结构的问题。借贷市场是典型的信息不对称市场,传统的瓦尔拉斯均衡认为价格能够充分反映供需双方的要求,能够平衡市场,但是信贷市场的经典论文说到只要信息不对称,这个市场就会在低水平上均衡,所以现在小微企业就是一个典型的融资市场上的困难。民营企业为什么难?应该说跟小微企业类似,小微企业难是因为股东和经理重合,缺乏经理对股东冒险的制约,民营企业多数都是各位老板自己在干,所以有时候也愿意冒一点险,对经理人的制约可能响应没有那么充分。所以民营企业融资难和小微企业融资难本意上是一致的。此外还有我们小微企业治理结构的早熟,还有一些困境是因为宏观因素的原因,所以这个我们就不再细说。

基本上民营企业融资难有几个方面的思路可以一块商量,传统意义上包括社区银行,包括联合贷款,社区银行就是小微银行,最近中央经济工作会议专门说了,推动城市商业银行、农村商业银行、农信社回归本源,各位有银行牌照的要注意,原来跨区经营的可能要收紧,小银行服务小企业这本是应有之意,但是小银行现在的成本也比较高,所以大银行以建设银行为代表我们服务小微企业还有一些招。建设银行现在三大战略就是利用金融科技推动普惠金融和住房租赁纵深发展,我们除了服务小微企业我们可能还会为一些小银行提供金融服务支持。我们基本是通过大数据分析,来解决小微的融资难问题。当然民营企业的情况一点,我们搭建了一个住房租赁的平台,到全国房源的一半以上,除了自己搭建,还是努力为降低住房空置率可能带来的金融破灭降低风险。我给各位的建议,第一是景,借力数据。我们现在内部搭的口号是数字化,就是银行的所有动作都放在线上,数据化,结构化数据也好,非结构化数据也好,样更有利于经营管理。各位企业家虽然得很好,技术领先,市场占有率很高,但还会有值得改进的地方,就是全面尽量线上运行,在数据上运行,这样更有利于企双方加强合作。第二是齐心协力,共商业分工细化的社会,各位大企业可以设银行提供供应链金融服务,也为小企献。第三是加强沟通交流,相互理解。益有质有量有多文,我们也更愿意和企业第四是共同努力,加强创新。我们的多多,大家共同努力,进一步加强创新产品,打造一个更好的融资环境。

(本文标题为编

构建全球川商共建共享的价值平台和精神家园

■ 川商总会联席会长、通威集团董事局主席 刘汉元

过去一年,在四川省委省政府的领导下,在省级相关部门和各市(州)党委政府的指导支持下,在广大川商企业家的共同努力下,总会实现了快速而稳健的发展。我们成功举办了中国西部顶级商业论坛"2018 天府论坛",成功搭建了对外展示川商四川形象的交流平台和窗口。在省委组织部、省委统战部、省经合局、省工商联等相关部门的直接指导下,我们成功承办了"2018 川商知名企业家研修班",积极引导川商企业家学习党委政府重大战略和重要精神,打造川商与家乡同进步共成长的学习赋能平台,着力培育一批听党话、感党恩、跟党走的学习型川商企业家队伍。我们成功策划通见系列、走进系列、拾道者沙龙系列等品牌活动 60 余场,政商及项目对接活动 40 余场,宣传大美四川、引导全球川商返乡投资兴业,2018 年已有 40 余个重点项目加快建设或者签约,涉及项目总投资超过 800 亿元。2018 年注定是不平凡的一年,川商总会成功获评 5A 级社会组织,在四川省民营经济健康发展大会上被四川省委省政府评为促进民营经济发展先进单位,取得了一系列丰硕成果。

川商总会也将与全球川商一道,高举爱国爱党爱家乡旗帜,着力构建全球川商共建共享的价值平台和精神家园,为服务川商服务家乡经济社会发展作出更多的力量。

当前,民营经济发展迎来了又一个春天,党中央国务院和四川省委省政府适时提出相关举措,出台系列政策,实施具体行动,为民营企业家暖心提气、定心定神,为民营企业减轻负担扫平障碍,对民营企业家进行表彰,为民营经济鼓劲加油。永好会长在改革开放四十周年大会上,被党中央国务院授予"改革先锋"称号,颁授改革先锋奖章,我和李彤会长参加了总书记的民营经济座谈会,我作了发言。在四川省民营经济健康发展大会上,川商们获得了表彰,21 日汪洋主席出席的民营企业家迎春座谈会上,永好会长,我,李佩会长,和建川会长,作为川商代表有幸参加了这次座谈会。这些都是党和政府对我们川商和四川民营经济充分的肯定。川商是改革开放的见证者、参与者和受益者,经历了一件又一件大事,把握了又一次又一次的大考,一大批川商伴随着改革开放四十年成长起来。

今天,我们以大势与大事为主题,共同探讨 2019 经济新形势新机遇,希望大家能够畅所欲言,共话经济趋势,共商川商的建设,共谋家乡的发展。衷心祝愿本次研讨会能够碰撞出商道智慧的火花,为川商及广大民营企业在新的一年发展带来更多的新灵感,提供新思想,指明新方向。

(本文标题为编者所加)

数字时代的行业变革

■ 阿里巴巴集团副总裁 刘松

有两个因素我们觉得过去十年是数字经济沉淀的两个关键词,一个是网络协同,一个是数据智能。网络协同解决广度的问题,解决企业内部,企业与企业之间怎么通过网络效应获取上亿的客户,降低内部交易成本的问题。数据智能是解决行业深度的问题,当我们京喜地意识到,新一代的信息技术包含云、大数据、物联网,今天已经变成科研的利器、城市治理的利器,全球排名靠前的制药企业以及汽车企业全部把研发放在云端,用数据智能来解决。这是全球重大的变革,第一次新一代信息技术与科研产生了最基本的渗透。50%的科研会在新一代信息技术的底座之上,包括我们在转型,还有社会转型,我们在工业领域也探索,在充满了自动化和 PLC 设计的企业,通过数据和算法能给到它优化生产工艺和降低能耗非常好的回答,所以来到了一个大时代的时代。我们说双十一背后是什么?我们看到代际的变化,90 后有 40%的人,我们所说大多数工业企业招工难,因为 85 后和 90 后不愿意在工厂工作,他们不愿意进工厂就对制造业有巨大的挑战。今天中国很多 80 后都已经开始在非洲做生意了,数字化就等于全球化,像抖音科技这样的公司很容易在去年获得几亿的全球用户,因为用数字化的方法可以零时空触达跨语言的全球消费者,所以现在做全球化有一个新渠道叫数字化。过去两年,阿里在五星战略里边不到两年进行了一个闭环,就是新零售,新零售的要素就是人货场,它的本质是中国所有的商业企业要转一刻,对于人企业员制运营,无论你是生产白酒,还是做们过去几十年都是把产品铺给经销商,不知道这些消费者的画像和他在想什在新零售里边我们拆开两个要素,上线就是消费者关系,就是全中国所有的代化数字化方法的会员制达到精准干消费者服务体验的供给,他要喝什么样什么样的口味,什么样的年轻人,是不是白酒,这样一个简单的要素。另外一个能化的技术解决货和场的效率问题,这人有关,就是大数据和人工智能在零售应链,在物流公司,它解决的是什么问题低人操作的不可控性,就是我们用数据在它标准化。所以本质上来讲新零售就个问题,第一是线上线下融为一体,为个的认知和会员化的运营,第二是借助至几千万消费者的认知,在物理空间,店,包括在他去的各种门店,甚至在线帮他解决货物、商品配比的问题,新零解可以认为是这样的逻辑。

(本版文章为"川商总会 2019 经济开会"上的演讲节录)