

19届亚布力轮值主席时间： 河南元素“爆棚”

►2月17日上午在亚布力“商道与商业”论坛上，河南籍企业家大咖云集，河南元素爆棚。

►本届亚布力中国企业家论坛轮值主席、河南建业集团董事长胡葆森，在亚布力主持了一场“河南老友记”。田源，元明资本创始合伙人；张磊，高瓴资本创始人兼首席执行官；王晓东，美国国家科学院院士、百济神州创始人；姜明，天明国际投资集团创始人兼董事长……在这些企业大咖身上，都带有鲜明的河南元素。

□本报记者亚布力专电

胡葆森：田源，你创办亚布力论坛19年，每年来亚布力，为啥不敢说自己是河南人呢？

（胡总一开场就先“涮”了田主席一把。）

田源：我从来都是以自己是河南人为骄傲。那只是噱头，其实是想让大家更关注咱河南。但玩笑归玩笑，比起浙商、闽商、徽商……豫商在整体形象的打造上还有所欠缺。河南企业家要敢于扛起豫商这杆大旗，积极为河南做贡献。抱起团、持续干。这样“享誉全国，誉满世界”决不是梦想。

胡葆森：建业深耕河南近30年，这是源于价值观的驱动，我希望在这个生我养我的全国人口第一大省深深扎根，做精做透。从2015年起，建业已经不能满足建好房子，而是给河南人民提供好生活。“建业+”，字面上看是+物业、教育、文化、体育……实质是为中原人民提供享受美好生活的一切。往深里说，这个+，加的是人心，是群众的信任。近30年建业孜孜不倦，初心不改，并不断创造出骄人业绩，来巩固自身的价值观。

田源：我每次从北京来亚布力，都遇到很多企业家大咖，挤坐经济舱内，飞那么远来参会，为什么？我想大家靠的就是一种信念。刚才听葆森主席讲商道，商道孕育于厚重的中原文化。商道就

是守住初心、锤炼匠心，抵达心扉。

张磊：胡主席讲商道，就是企业家的价值观和做人的准则。我本质上是创业家，只是我的专业领域是投资而已。在创业中感触最深的是对价值观的坚持，不忘初心，方得始终；所以，与其说我是在投资产业，不如说我是在投资企业这个人！

王晓东：各行各业都是相通的。听葆森主席讲商道，启发颇多。商道，要有边界感即底线。商道，是赢得人心，为目标奋斗，服务好大众（客户），做好这三点肯定就是商场大赢家。中国14亿人，勤劳智慧，踏实肯干，无怨无悔，取得成功是一定的。

姜明：作为主席时间的点评嘉宾，我讲四个标签：“河南建业、建业足球、河南老胡、老胡你好”。

建业缴税全河南省第二；建业每年投巨资支持足球，一投就是25年共计38个亿，这其中一部分，老胡用的是自己股份分红所得。单要从投资角度上说，此项目亏了20个亿，这绝对不是个好投资。但这是情怀；建业足球即河南足球，现有球迷300万，其中有25万注册会员，这正是河南人实现足球梦的脊梁。每次老胡到场观战，现场三万球迷，都会自发起立，齐声高呼“老胡你好”！那一刻，彰显出的是人心所向，更是对老胡痴心情怀的最大肯定！同为河南本土企业的天明集团更要见贤思齐，为河南发展出彩贡献力量。

大咖论道

论用科技创新赋能



过去几年，一般谈到金融的资本赋能，都是资本调动科技，现在倒过来谈，科技赋能资本，到底是资本赋能科技，还是科技赋能资本？

高瓴资本创始人兼首席执行官 张磊：我认为双轮驱动，科技的力量是推动整个社会进步最重要的力量，而资本能够很好地起到配置资源的作用，不单配置资本的资源，还能够配置人力的资源，同时可以很好地调动科技创新，这样有科技，再加上资本，可以更快、更好地推动社会的进步和发展。



在今天中美关系这样一个特殊环境下，你认为中国和美国之间资本上的竞争，还有位次是什么样？

高瓴资本创始人兼首席执行官 张磊：我认为这个世界是竞合，而不是零和游戏，是不是做到正和游戏，还是回到核心，要有一个一起共同把蛋糕做大的心理。中国的资本跟美国的资本在竞争上，有我们的优势和劣势。

我感觉中国最大的优势就是每一个人都可以说是企业家，大家每天都非常有驱动力，有梦想，想去做出改变。



请你来判断，中国现在科技发展水平和美国科技发展水平实际差距有多大？

美国国家科学院院士、复盛(LDV)创投创始合伙人 沈志勋：我是1983年到美国去的，从那个时候到今天，中国跟美国的差距是在逐渐减小的，有一些领域像我们碳物理领域，中国的发展水平已经跟美国距离很近了，在某些特殊的领域，像量子这些领域，也已经是走到了世界最前面，但是非常的不均匀。硬件上去得非常快，但是科学的传统是需要非常长的时间的，科学的手段，科学的传统和思维方式差距是特别大的地方。

论新零售的路径



你认为新零售与传统零售之间有什么不同？

盒马鲜生 CEO 侯毅：我认为新零售跟传统零售还是有很多本质的区别，第一个本质的区别是面临中国今天的消费升级后，消费者对服务的追求已经远远超过对产品本身价格的追求，所以我们更提倡健康消费，享受最好的商品，最好的服务。这里最大的区别是我们放弃了价格战，就是现在我们从不参加电商“618”、“双十一”，我们讲每天一日三餐让老百姓吃到最新鲜、最健康的商品，这是一个消费理念的变化，不是提供价廉物美的商品。

第二，我认为科技对零售业的赋能，今天因为有了移动互联网，有了手机，让消费者购物变得更加方便，从原来到店模式再增加一个到家的模式，所以到店到家双轮驱动，让我们零售的效率比传统的零售店发生了本质的变化。

第三，大数据改善了门店的营业效率，这方面我们也做了很多的探索，它的坪效已经远远超过了传统零售，虽然今天的新零售在我们创业过程中还有很多的坑需要我们填补，但是确实科技改变了整个世界，改变了我们整个零售。



盒马鲜生对传统零售模式的这种突破，对传统零售会带来什么样的威胁？

物美集团创始人、董事长 张文中：20多年前我从IT转到做超市，的确是一个很大的改变。当时对于零售行业也是一种颠覆，说到底信息技术改变了零售。其实物美我也没有什么太多好介绍的，我想说一下“多点”，什么是“多点”？如果用一句话来说，最近有一部很火爆的电影《流浪地球》，那么“多点”其实就是地球派，今天讲传统零售企业，面临挑战是巨大的，经济的增速放缓，消费升级，技术革命，无论是人工智能还是互联网。

那么在这种情况下，原来是线上的打击，那么今天把店就开到你家门口了，可以说零售企业面临的严峻形势和《流浪地球》讲的地球面临的形势几乎是一样的，是要毁灭，怎么办？多点就是地球派，就是要创造一个大的发动机让传统零售企业真正摆脱困境走向光明。对于零售企业真正拥抱变化，真正改变，真正靠互联网，靠人工智能进入一个新的阶段，我觉得最核心的就是要在在线，会员在线、员工在线、商品在线、服务在线、管理在线等。



下一代的消费模式，将如何影响到零售业的生存方式？无论制造还是市场的配送。

物美集团创始人、董事长 张文中：我认为到店和到家一定是一体化的，几乎所有的用户既在线上买，又在线下买，一些年龄大的用户，现在也非常熟练地用“多点”，另外年轻人反而去店里，通过互联网的第一轮冲击，线下企业应付能力已经很强了，包括交易方式都已经变了，非常好地实现了线上线下一体化。

据亚布力中国企业家论坛官微