

去报刊亭花5角买报纸，后来门户网站上免费看。随后，淘宝改变了人与商品的关系。滴滴和美团，改编了人与服务的关系。而新零售的出现，又让人与空间的关系发生了变化。”

吴晓波举了一个例子——

“我的女儿是一个95后，我发现她们现在买东西，只要能躺在床上就不下床，即使物质上得到了满足也会不停地领快递、拆包裹。前几天她坐高铁去上海，原因只不过是上海开了一家叫爱琴海的商场。她从上海回来后我问她去哪里逛了什么？她说去逛了一家安藤忠雄设计的书店。我问她买书了吗？她说没有，去那里和美国朋友聊天呢……”

似乎，一直站在财经潮流前沿的吴晓波，也已经无法理解他女儿这样的消费观和行为了。

吴晓波说的最后一个突变，蕴藏在“新中产阶级”的崛起中。确切地说，是蕴藏在这类人群的消费观之中。

我们传统的消费观念是“价廉物美”，主张的是用最便宜的价格买到最实用的产品。而今天的新中产，主张的是“物美价平”，即使不远千里，也要为最好的商品和服务买单。

“现在中国的城镇化率为58%，新中产人口、单身人口、80后人口都达到了大约2.2亿。未来中国的新中产人口，将会超过美国的人口总和。”

“这部分消费人群，越来越愿意为本土审美买单。同时社会的折叠也预示着消费的分层，所有的产品都只能专注于一定阶层的消费需求。”

需求侧如此这般的在变，作为供给侧的企业，改变生存姿势自然是必须的。

“没有一个企业能够用同一种办法度过两轮经济危机。”吴晓波说，要想生存发展，要的是“风里来雨里去，穿越周期，不断更新迭代。”

好在，在这不确定的时代中，亦有不变的东西。

“微笑不会丧失，我们不断学习和迭代的能力不会丧失，这就是我们这个时代让人新奇的地方。”

吴晓波说，我们企业家也好，年轻人也好，在职业上获得的点滴成就，都与时代的机遇有很大的关系，而要想跑得比别人更快，他引用了日本著名建筑师安藤忠雄的一句话：

“你要加倍驶出全部力量往前冲，这样才能看到原本看不到的东西。”

郑永刚：民企最难的日子已经过去

郑永刚的演讲，满满的正能量。题目叫《信心是力量，信心是黄金》。

“为什么讲这个？因为2018年以来，民营企业的日子非常不好过。我要为民企鼓劲儿，为杉杉鼓劲儿。”他说。

去年一年，在去杠杆、去库存的背景下，民企融资发债难度加大，接连曝出的债务违约、上市公司股权质押“爆雷”。甚至一度出现“民企无用论”，让广大民营企业企业家心下惶然不已。

不过，郑永刚说：“我判断民企最难的日子已经过去。”

郑永刚的这番判断，基于去年中央和各地对民营企业地位和作用的明确的发声，也基于实打实的一系列为民企减负、纾困的政策。还有一个，是中美贸易谈判初见成效。

“所以从去年11月起，我就建议身边的朋友买股票。结果，大家也看到了；近期的行情也印证了我的判断。”

郑永刚随后对2019年的宏观形势作了自己的预测。

他认为，在宏观上，民企去杠杆的力度会有所放松，但对上市公司的监管依然会持续完善与规范，货币政策将适度放宽。中国经济的基本面没有改变。

“2019年我不敢说有大大发展机遇，但一切都在积极向好。”

说到杉杉，他说：“杉杉未来才刚起步。我们目前已经是奔驰、宝马、三星、苹果、宁德时代、比亚迪等企业的供应商，而动力电池汽车时代的大幕才刚刚起步，因此，大家要坚定信心，杉杉未来将大有可期。”

近30年来，杉杉始终秉持创新理念，经历了股份制改革、上市、转型的巨大调整，以应对内外部环境的巨大变化。1998年开始逐渐转型为锂电池综合材料供应商。

“当然，服装是我们的老本行，我们也绝不会放弃服装产业。我们将不断加大投入，研究新时代新人类的生活方式，蜕变成一个时尚品牌。”

对话： “千万不能摸到了石头不过河”

现场对话环节，吴晓波在大屏幕上放了几张郑永刚年轻时候的老照片，根据照片提问郑永刚。

第一张照片是郑永刚1977年19岁时，在旅顺当兵时的照片。

“当时的梦想是什么？”吴晓波问。

“当时的梦想是当将军。”郑永刚说，“当然后来办了企业。商场如战场，这种挑战性也让我觉得梦想是实现了。”

第二张照片是郑永刚在意大利学习时候拍的。

郑永刚回忆，当时同行的市场部、技术部同事都在感慨，杉杉大概要好几十年才能超越意大利同行。

“而我心里想的是，我要想办法把他们的厂长、技术总监挖过来，再买几套进口设备，5年之内就能超过他们。后来我们很快就实现了这个设想。”

吴晓波对此评价说，这就是企业家与常人的不同。

第三张照片是1991年邓小平同志到上海考察，在上海一百参观杉杉西服柜台的照片。

郑永刚说他一直遵循着小平同志“摸着石头过河”的理论来经商。“当年服装是不进百货的，我们又是中国第一家，这就是我为什么能把杉杉做大的第一原因——敢想敢做，千万不能摸到了石头不过河。”

因此，郑永刚说，“我不算是一个保守的人，比较偏激进。”

随后，郑永刚又回忆了一下当年——

“我当年在杉杉的第一批服装，原料是问上海国营工厂借的，没有一分钱抵押，是‘空手道’，辅料是先拿货再加息付款，去央视打广告的钱也是借的。给钱投资，按部就班的事情谁都会干，难的是无中生有，是配置资源。”

因为这无中生有，吴晓波开玩笑说在郑永刚手下肯定不好干。

春秋航空春季大促推万张特价机票 宁波出发最低9元起！

春暖花开，你想好去哪儿玩儿了吗？从今天上午10点起到3月11日晚上10点，春秋航空将连续推出为期十一天的“春秋大促”，共推万张特价票秒杀，覆盖全部约200条国内国际地区航线，在春秋航空官网、APP、官微上同时进行秒杀活动。

此次活动力度可谓空前。据介绍，几乎所有宁波出港的春秋航空国内及境外航线几乎都参加到了此次活动中，国内航班最低79元起，比如宁波飞武当山、井冈山、包头才79元起，飞桂林、湛江、盐城才99元起，飞兰州139元，飞大连、银川、郑州159元，飞南宁169元，飞长春199元。在港澳台方面，目前春秋航空的宁波飞澳门，促销价99

元起。而宁波飞日本名古屋299元起，飞韩国济州岛机票价格只要9元！

旅游业内人士指出，春暖花开的季节，访问山寻水都十分适宜，选择山水如画的桂林、或来到湛江的海边，用湛蓝的海水和金色的沙滩荡涤一下心灵；或者寻访武当，探寻革命圣地井冈山，都是不错的选择。

除了机票秒杀，本次春季大促还会有热门旅游产品加入秒杀，为自由行和跟团游客提供一站式购票服务。

今天起3月11日，用户还可以在活动页面领取优惠券，种类有10元行李优惠券、20元、30元、50元、70元、80元、最高100元的机票满减优惠券，总额超过百万。先到

先得，领完为止。此外，在3月9日至3月11日的39大促中，还有机会赢得春秋航空飞机模型。活动期间，通过春秋航空官网的“酒店”频道订酒店，满300元，可获赠100京东E卡。

心动了吗？还等什么？赶紧扫描文中的二维码下单吧，超值好价手慢无哦！

记者 范洪

