

提升数字化技术赋能水平, 培育数字贸易新业态、新模式



董志勇
北京大学校长助理
经济学院院长



张威
商务部国际贸易经济合作
研究院副院长



戚聿东
北京师范大学经济与工商管理学院
院长



刘峰
值得买科技联合创始人
首席技术官



秦曦
上海新微科技集团有限公司总裁



陈建斌
北京联合大学商学院副院长

当前,人工智能、5G通信、区块链、云计算等数字化技术正在以更大范围、更多方式、更深层次同人类的生产生活紧密融合。数字化技术使得国际贸易也呈现高度数字化的特征,传统贸易产业链加速演进,国际贸易分工体系和分配模式正在发生深刻变化。数字经济已经成为拉动我国经济的重要引擎。近年来,我国不断加大数字经济领域原始创新力度,推进公共、政务数据共享开放,完善政产学

研用协同创新机制,构建产业数字化和数字产业化共性支撑平台,探索多元参与、协同监管的数字经济治理体系,构建更加适应数字生产力进步的生产关系。在我国数字经济、数字贸易高速发展的同时,仍存在数字经济基础设施建设较为滞后、人才规模及质量不足、知识产权保护薄弱等问题。2021年7月27日,第二十三届中国科协年会数字经济与数字贸易论坛召开,北京大学校长助理、经济学院

收稿日期:2021-07-27

引用格式:提升数字化技术赋能水平,培育数字贸易新业态、新模式[J]. 科技导报, 2021, 39(16): 39-43; doi: 10.3981/j.issn.1000-7857.2021.16.007

院长董志勇,商务部国际贸易经济合作研究院副院长张威,北京师范大学经济与工商管理学院院长戚聿东,值得买科技联合创始人、首席技术官刘峰,上海新微科技集团有限公司总裁秦曦,北京联合大学商学院副院长陈建斌作主旨报告,旨在凝聚智慧、形成合力,为推动建设繁荣稳定的数字经济生态贡献力量。

呼唤大数据时代的企业家精神

董志勇:改革开放40多年来,我国经济之所以会取得如此大的成绩,个人认为有几个至关重要的转变:经济由封闭转向了开放,由计划经济走上了市场经济;个人的权益转向了由产权保护;资源配置由政府官员转向企业家;经济发展由中央动员转向了地方竞争。

大数据具有大体量、多类别、快速度、高真实性的特点,对于经济决策与预测起到非常重要的作用,所以大数据的掌握一定会转化为企业的经济价值。但需要进一步定位大数据发展背景下的创新精神以及企业、商业逻辑背景下企业精神新角色。

第一,新时代的创新精神本质还是要发挥企业家的核心价值:是否有能力应对不确定性,是否有能力创新,是否比别人更值得信赖。模型和数据可以很好地显示,若依照经济逻辑继续运行下去,经济系统内部可能会发生什么,但是无法解答:经济逻辑何时变化,经济模型依赖基石何时崩塌,以此构建出来的经济模型何时失效。所以说,真正企业家精神是超越数据和数字的,企业家对于经济数据和数字背后的经济逻辑、经济大势的判断一定是超越数据结构本身的,而这些独特的判断恰恰是数字经济新时代下创新的新来源。

第二,市场机制相对于计划机制的根本优势在于全局均衡。市场经济实际上有公式,市场经济等于企业家加上自由价格。为什么价格是自由的?可以用3句话来概括中国宏观经济:管住货币,放开价格,降低税负。市场竞争中人们只需要了解价格市场就可以达到有效率,付出的信息成本是最小的,价格机制优于计划机制的本质在于趋向于一种

最有效率、最有均衡的能力和成本,而不是价格机制本身拥有更多的信息,在价格的指导下使社会资源达到最优配置。

第三,大数字经济背后理论基础代表的是学术前沿,但并不改变市场机制的本质。大数据的理论和现实与长期坚持的企业家精神不矛盾,而且相互促进。单纯基于数据经营决策是经济模型决策,是静态决策并非企业家决策,大数据可以帮助企业家进行决策,可以使得企业家精神更加淋漓尽致地得以体验,知识是可以学来的,但是智慧是一种体验,人类和机器未来的竞争是智慧的竞争,是体验的竞争。正如苹果公司首席执行官库克曾讲:“我不担心人工智能会让计算机像人类一样思考,我更担心人类像计算机一样思考,失去了价值观和同情心,罔顾后果。”

用大数据的技术前沿来捍卫企业家精神的市场地位,二者协调统一,前者服务于后者。所以捍卫企业家精神就等价于捍卫市场本身,以大数据为代表的科技革命给市场带来了巨大的变化,但是作为企业家不能迷失商业里最核心的东西。商业的本质是一项团队行动,这一团队行动目的和目标就在于市场上要胜出,每一个行动源于企业家的决策,企业家需要把自己从安逸的人群里拖出来,把自己铸造成破坏旧秩序、重置新生活的巨大力量,整个世界的面貌才能得到彻底的改观。

企业家对于未来的预测不是基于统计模型、计算,而是基于自己的心智、想象力、警觉性、自信心、判断、勇气,也包括对国家和民族的情怀。中国无论是数字企业还是传统企业,需要反思一下少了一种东西,就是工匠精神。工匠精神从另外一个角度来讲也是一种实干精神,精益求精,把产品当作艺术品、当作生命去做,如果缺少这种精神,无论大数据时代还是未来什么时代都将会是一个灾难。

提升我国数字贸易竞争力和规则把控能力

张威:目前数字贸易发展和全球数字贸易博弈这2个问题总体上都面临着竞争的局面:一方面,

数字贸易竞争极端激烈,随着规模爆炸式增长,全球贸易规模不断扩大,所以数字贸易领域发展层面的竞争非常关键;另一方面,目前全球没有公认数字贸易规则体系,美欧各有主张,希望争夺数字贸易规则制定权,在全球范围内形成各自各样小圈子,所以数字贸易规则领域竞争也日益激烈。

中国作为数字贸易大国,是相关规则重要的利益相关者,所以中国的发展及其对规则的走向无论对自身还是对全球数字贸易发展都具有重要意义。

中国数字贸易生态比较完整,总体实力比较强,发展潜力正在释放,欧盟、日本和其他发达国家在某一些局部领域拥有竞争力,而大部分发展中国家主要是一个备份角色,会选择采取保护性措施,保护自己在数字贸易、数字经济发展中的地位。

中国数字贸易总体水平在全球范围内排名比较靠前,在重点领域的发展可能超过了大部分国家。具体来看,中国数字经济规模位列全球第二,在跨境电商零售出口方面是全球第一,平台企业竞争力总体是全球领先的,另外应用场景特别多,对数字经济生态发展十分有利。但是在数字贸易规则领域与发达国家还存在比较大差距。

在数字贸易规则领域,积极参与了世贸组织(WTO)电子商务谈判,签署了《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP),对于数据传输、个人信息保护和网络安全等方面都做了积极表态,国内数字经济和数字贸易治理的法律体系和管理架构在逐步完善。但与全面与进步跨太平洋伙伴关系协定(CPTPP),或者美欧主导的比CPTPP还高标准的数字贸易规则相比,还有一些差距,例如:关于电子传输产品是否征收关税,RCEP承诺是暂时不征,CPTPP承诺永久不征;关于数据跨境流动,RCEP承诺允许流动但要保留监管要求,而更高水平的可能进一步弱化了这个约束力;关于数据存储本地化,RCEP承诺不要求一定存储本地化,但对于涉及公共政策、国家安全的,就要求存储,更高水平的在这方面限制更低一些;关于开放网络,RCEP项没有承诺,CPTPP承诺允许网络介入。

整体来说,在数字贸易、数字经济发展方面,我

国规模水平全球领先,但是竞争力和规则的把控能力还相对较弱。下一个阶段,应着重从以下4个方面加强。

第一,加大双向开放。数字经济一定在开放环境中才能更好地提升国际竞争力,一方面要积极推动中国的数字平台企业“走出去”在全球竞争中推进发展水平;另一方面,无论自由贸易试验区还是海南自贸港开放,都可以在数字贸易市场开放上做进一步探索和尝试,积极对接国际数字贸易领域规则,为各国企业来华经营创造良好条件。

第二,数据治理。数据跨境流动治理其实是世界性的问题,中国现行的数字治理体系不够完善,未来需要尽快出台数据跨境流动分级分类标准,形成便利安全的数据跨境流动机制,通过一些内部机制的完善在未来全球数字治理规则制定过程中发挥中国的作用。

第三,合作。即使现在全球规则博弈特别显著,但还是要积极加强与其他国家和地区的合作,包括在网络基础设施,数字经济、网络安全等方面,通过推动数字丝绸之路的建设来拓展数字贸易合作的空间,提升大国的博弈能力。

第四,做好规则谈判的顶层设计。现在的规则竞争决定了全球竞争的制高点,所以要在规则谈判中坚持发展中成员国身份,坚持在数字贸易领域共同承担责任,但与发达国家有所区别,同时还要坚持谈判底线,涉及国家安全、意识形态、关键基础设施相关领域都需要设置一些例外的条款,在风险可控的前提下推动国际经济合作。

数字经济时代的企业转型

戚聿东:当前,数字技术驱动的数字经济在全球磅礴兴起,对生产、生活、生态产生了广泛、深刻、无所不在的影响。数字产业化、产业数字化驱动下,经济、社会发展呈现新基础设施、新生产要素、新经济社会结构的特征。

数字经济正在成为全球经济发展新动能,正在改写和重构世界经济新版图,为企业战略、目标和

产权结构和竞争等方面都带来了挑战。

应对数字时代带来的挑战,企业应该如何转型?第一,企业组织结构向网络化、扁平化发展;第二,营销模式向精细化、精准化转变;第三,生产模式向模块化、柔性化显著变化;第四,制造流程由会员管理模式向盘活消费的资产模式转变;第五,产品模式向版本化、迭代化转变;第六,研发模式更加开源化、开放化。

当前,工业时代和数字时代并存,应抱以理解的态度去接受;数字经济时代正大踏步走来,愿加强合作共创数字经济美好未来。

提升数智化能力赋能消费产业链

刘峰:数字经济时代,科技是驱动整个生产力最关键的要素,而对于消费行业来说,数字化一定是整个消费行业的核心,甚至有很多企业诞生时就已经拥有了非常强大的数字化能力。

“值得买”的核心业务是一个网站和APP,主要业务是为消费者提供优质消费内容和消费商品,通过提供的直达链接将消费者引流到电商和品牌网站上购买,生成交易。商业模式就是简单通过内容服务用户的模式,为电商和品牌方带去优质用户,产生成交后,品牌方和电商返回佣金和广告费。

2010年,当“值得买”还处于博客状态时,当时优质的商品和内容都很稀缺,为满足日益增长的用户及其消费需求,不断拓宽品类,将内容做得越来越精细,在各种领域上都给消费者提供专业内容。而目前,商品和信息的供给都是溢出的,提升用户消费决策效率和质量是需要关注的重点,因此开始尝试用数智化应用去解决日益增长的用户消费需求,使数智化成为“值得买”发展新引擎。

首先构建了结构化的消费数据库,用人、货、场、媒4个维度对所有消费数据进行整理,以“千人千面”方式提供用户服务。同时,利用数智化改造了整个生产环节。通过数智化改造极大提升了用户的服务,并间接提升了对品牌客户和电商的服务,2018年为电商带去的用户增长是204%,新品

牌客户增长30%,客户续约率超过80%,升级和服务能力获得了大部分客户的认可。

另外,还需要考虑如何利用数智化能力赋能消费企业内部各种创新业务,并且把数智化能力进一步开放出来,与合作伙伴共赢并且赋能整个产业链提升。

开发数智化应用能力,打造平台实现共享,并且赋能合作伙伴是“值得买”的最终目标。在此基础上,需要首先考虑内部赋能,“值得买”的招商团队星罗诞生初期用数智化进行全流程改造,最终实现了带货全流程的效率提升;将有助科技公司综合运营能力、内容能力和数据能力进行业务体系升级,将其打造成为一个品牌方全域服务平台。

内部赋能完成后,还要对外部赋能,打造了覆盖主流电商平台和社交媒体的消费洞察平台,以行业、品牌、店铺、商品为主,从这四大维度对整个电商进行洞察,希望通过洞察能力和数据能力为社会提供价值,同时帮助投资机构进行行业分析,帮助品牌企业和电商运营企业更高效服务品牌客户。

“值得买”通过数智化改造实现高速增长,同时希望通过利用数据能力帮助品牌和整个行业更快的发展,最终实现成为全球最懂消费的科技公司的目标,创造消费信息自由流动的美好世界。

科技与经济融合下的“新微模式”

秦曦:某种意义上“新微模式”是科技创新大背景下将有为政策和有效市场结合,对行政资源和市场资源有效配置的探索。

中国科学院上海微系统研究所(以下简称微系统所)前身是1928年在上海市长宁区成立的国立中央研究院工程研究所,自成立之初至今始终面向国民经济主战场,解决近、现代产业发展中关键技术和“卡脖子”的问题,是中国科学院100多个研究所中与经济主战场最紧密的。2020年,微系统所纳入全国40家赋权试点,作为赋予科技工作者发明长期使用权和所有权的试点。

新微集团是科技成果转化实践者。1978年中

国第一块大规模集成电路研制成功,在此基础上,1983年微系统所与上海市人民政府共同建立上海市微电子研究开发基地,1991年升级成上海微电子国家工程中心,1995年改制为有限责任公司,股东分别为中国科学院和上海市,投资领域包括集成电路材料、先进传感器、无线通信、物联网、人工智能,是紧紧围绕微系统所科研布局开展的。

2010年,积极探索一个具有中国特色的成果转化模式,经过10年时间基本上形成了以微系统所为基础,发挥原始创新的作用,2012年开始部署一批新型研发机构,同时新微集团发挥产业创新的作用,这三者分别起到了技术原始创新、工程创新和产业创新的作用。

经过10年发展,形成了研究单位、新兴研发机构和产业公司非常紧密耦合的协同体系,发展起围绕创新链、产业链和资金链形成的三链协同发展体系,新微科集团并不是以盈利为主要目标,主要是为产业培育和产业发展。

数字经济基础还是芯片。未来智能化设备时代,硬件创新和软件创新也需要融合发展。“新微模式”提供了一个创新生态平台,未来希望能加强合作共同推进数字经济的发展。

挖掘中国企业实践创新智慧,培养数字经济时代新商科人才

陈建斌:社会已经全面进入移动互联网的时代。我国企业数字化转型和数字化创新踊跃,但目前数字化成熟度远远不够,对数字化人才需求大幅增长。

面临数字经济转型,不仅企业数字化转型、贸易数字化转型,教育也面临着比较大的转型挑战。

北京联合大学商学院自2013年开始国际商学院协会(AACSB)国际认证,这有助于对新商科人才培养范式创新。在认证的过程中体会到,借鉴国际的使命驱动、成果导向、持续改进,能够有助于新商科人才培养探索。实际上来自于美国的认证是全球商科最佳实践的知识库和案例库,从中可以得到对国内商学院发展和人才培养很有借鉴意义的新案例。新商科的“新”重在“创新”,但需要更加注意的是,现在教学过程当中很多商学理论都来自于20世纪,都来自于西方,而目前我国数字经济、数字贸易发展迅速,具有非常强的产业背景,需要去挖掘中国管理智慧、中国理论创新。未来应重视把中国企业实践创新智慧挖掘出来,反映到课堂上,用于培养适合数字经济时代的新商科人才培养。

(责任编辑 刘志远)