

# 企业家日报

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

值班副总编辑:肖方林

全年定价:450 元 零售价:2.00 元

做中国企业的思想者

## 甘做大漠胡杨

胡杨被称为沙漠生命之树,置身于塔克拉玛干沙漠之中,与自然抗争,向命运呐喊,是它给沙漠增添了一片绿色的生机。 [详见 P2]



获得 500 万天使轮融资 近百名共创主理人加持

## 旅行故事新十年可持续深度旅行暨旅行故事战略发布会举行

[详见 P4]

## 山东能源柴里煤矿以督察提质促管理提效

[详见 P5]

### 新闻简讯 | News bulletin

## 推进乡村产业高质量发展 一批重大工程将实施

近日召开的中央农村工作会议强调,要推动乡村产业提质增效,做好“土特产”文章,培育新产业新业态,完善联农带农机制,促进农民增收。记者了解到,下一步,围绕现代乡村产业、乡村产业融合、农产品加工流通、农村商贸体系建设等方面,我国将实施一批重大工程,推动乡村产业高质量发展,推进乡村全面振兴。

乡村振兴,产业兴旺是基础。近年来,乡村产业融合发展取得积极成效。农产品加工业效益改善,新产业新业态蓬勃发展,乡村旅游市场供需两旺。据国家统计局数据,前三季度农村居民人均可支配收入达到 16740 元,扣除价格因素比上年同期实际增长 6.3%,城乡居民收入之比为 2.46,比上年同期缩小 0.05。

不过,业内人士也指出,乡村产业发展仍面临规模小而散、产业链条短、品牌建设滞后等问题。为此,中央农村工作会议强调,“要推动乡村产业提质增效”。12 月 18 日召开的全国农业农村厅局长会议提出,要强龙头、补链条、兴业态、树品牌,壮大乡村特色产业,做强农产品加工业,培育乡村新产业新业态,加力推进乡村产业提质增效。

记者了解到,下一步,我国将实施一批乡村产业高质量发展重大工程。其中,围绕乡村产业融合发展,将以县域为重点,支持建设一批农村产业融合发展项目,拓展全产业链增值增效空间。

围绕农产品加工流通体系建设,将建设提升一批国家级、区域性农产品产地市场,推进建设农产品骨干冷链物流基地和产地冷链集配中心。围绕农村商贸体系建设,将实施县域商业三年行动计划,在具备条件的地区基本实现县县有连锁商超和物流配送中心;实施农村电商高质量发展工程,打造县域电商直播平台,建设一批农村网店。

“要紧紧围绕市场需求变化,以增加农民收入、保障有效供给为主要目标,优化产业体系、生产体系、经营体系,加快实现由主要满足‘量’的需求,向更加注重满足‘质’的需求的历史性转变。”农业农村部农村经济研究中心研究员姜楠说,要着眼于提高农业全产业链收益,做强一产、做优二产、做活三产,大力发展新产业新业态,促进融合发展,优化产业结构。 (汪子旭)

## 首家数据科技央企 中国数联物流成立

中国数联物流信息有限公司(中国数联物流)12 月 19 日在上海成立,这是我国首家数据科技央企。

记者从当日举行的成立大会上了解到,中国数联物流由国务院国资委直接管理,为股权多元化企业,注册资本 100 亿元。公司引入招商局集团有限公司、中国保利集团有限公司、中国物流集团有限公司、中国民航信息集团有限公司、上海国盛(集团)有限公司、上海数据集团有限公司作为战略投资者。

作为首家数据科技央企,中国数联物流将以公路、铁路、水路、航空、口岸等领域数据资源共享和开发利用为核心,整合物流与信息流、资金流,构建国家级物流大数据平台,以数字技术提升产业运营效率,服务实体经济发展,有效降低全社会物流成本。

国务院国资委主任张玉卓在会上表示,中国数联物流要服务实体经济,聚焦物流降本、提质增效,深化数据资源开发利用,持续推动全社会物流成本实质性下降;要聚力科技创新,强化科技攻关,打造更具竞争力和创新性的产业服务生态,引领带动全行业升级发展;要深化企业改革,打造充满生机活力的现代新国企。

会后,上海市市政府与中国数联物流签署战略合作协议,浦东新区政府同中国数联物流签署合作协议。 (王希 龚雯)



责编:王萍 版式:黄健  
新闻热线:028-87319500 13811660079  
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn  
官方微博:http://weibo.com/jrwbd 投稿邮箱:cjb490@sina.com



# 坚定信心 推动经济持续向好

## ——中国经济圆桌会解读 2024 年中央经济工作会议精神



●2024 年 4 月 25 日,在位于重庆市两江新区的赛力斯汽车超级工厂,工作人员在总装车间生产线上作业。黄伟/摄

■ 新华社记者 刘红霞 魏玉坤 严赋憬 胡林果

日前举行的 2024 年中央经济工作会议受到海内外高度关注。

如何看待当前中国经济形势?明年“实施更加积极有力的宏观政策”释放出怎样的信号?明年九项重点任务蕴含怎样的发展新机遇?

针对社会关切的诸多热点问题,新华社推出第十期“中国经济圆桌会”大型全媒体访谈节目,邀请国务院研究室综合一司司长刘日红、国务院发展研究中心宏观经济研究部部长许伟、国家发展改革委宏观经济研究院院长黄汉权,深入解读中央经济工作会议精神。

### 正视困难坚定信心 长期向好大势没有改变

外部压力加大、内部困难增多,今年经济工作干得怎么样?

“经济运行总体平稳、稳中有进,高质量发展扎实推进,经济社会发展主要目标任务即将顺利完成。”中央经济工作会议这样总结。

刘日红说,今年一季度开局良好,但受多方面因素影响,进入二季度后,经济下行压力加大。面对这种情况,党中央因时因势加强宏观调控,特别是 9 月 26 日中央政治局会议果断部署了一揽子增量政策。近期主要指标在好转,积极变化在增多。

全国规模以上工业增加值同比增长

5.4%,社会消费品零售总额同比增长 3%;制造业采购经理指数升至 50.3%,物流业景气指数升至 52.8%……最新数据印证,11 月份我国经济运行延续回升态势。

“讲成绩、讲亮点,这是信心。同时直面问题、解决问题,这本身也是信心。”刘日红说,“事实表明,只要经过不懈努力,市场信心和预期是可以提振的,转型中的阵痛、发展中的困难是可以克服的。”

中央经济工作会议指出,我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜能大,长期向好的支撑条件和基本趋势没有变。

许伟表示,中国经济经过长期发展积累形成了一系列优势,新型城镇化、绿色化、数字化也在推动总需求潜力持续释放,具备应对外部不确定冲击、实现持续向好的重要基础和有利条件。

只要信心不滑坡,办法总比困难多。这份信心,来自于我们党在实践中不断深化对经济工作的规律性认识。

今年中央经济工作会议提出“党中央集中统一领导是做好经济工作的根本保证”和“五个必须统筹”,为进一步做好经济工作、推动高质量发展提供了根本遵循和行动指南。

处理好政府和市场的关系是经济体制改革的核心问题,对推动我国经济持续健康发展意义重大。“五个必须统筹”中,“必须统筹好有效市场和有为政府的关系”被摆在首位。

在许伟看来,在当前外部环境带来的不

利影响加深、经济运行面临不少困难和挑战的背景下,更需要强调规范政府行为,稳定预期,激发微观主体活力,也更需要注重发挥市场机制作用,实现资源配置效率最优化和效益最大化,增强经济运行的内生动力。

中央经济工作会议围绕做好明年经济工作的总体要求、政策取向和重点任务作出一系列部署。刘日红表示,随着存量政策持续发挥作用和一揽子增量政策落地见效,我国经济持续向好的势头将会巩固下去。

“除了政策持续用力、不断加力外,改革也是很重要的方面。”黄汉权认为,明年一系列标志性改革举措的落地见效,将有效引导预期、提振社会信心,推动我国经济持续向上向好。

### 要打好政策“组合拳” 提高政策整体效能

今年中央经济工作会议阐明了 2025 年政策取向——“稳中求进,以进促稳,守正创新,先立后破,系统集成,协同配合”。

受访专家一致认为,这 24 个字进一步丰富了稳中求进工作总基调的内涵,是我们党遵循经济发展规律、坚持和运用马克思主义唯物辩证法的生动体现。

会议提出,明年将“实施更加积极有为的宏观政策”,并强调要打好政策“组合拳”。

刘日红表示,明年要实施更加积极的财政政策,其中“更加积极”主要体现在三个方面:

——体现在规模上。刘日红说,明年将提高财政赤字率,增加发行超长期特别国债、增加地方政府专项债券的发行使用,这些方面规模的扩大大本身就体现了“更加积极”。

——体现在进度上。“加快进度体现一种力度,也是一种‘积极’。”刘日红表示,明年要加快各项财政资金的下达、拨付,尽早落实到项目上、形成实际工作的成果。

——体现在结构上。会议明确,“优化财政支出结构,提高资金使用效益,更加注重惠民生、促消费、增后劲”。刘日红认为,这一部署从一个侧面体现了明年财政政策更加积极发力的方向。

此外,在刘日红看来,今年会议强调“党政机关要坚持过紧日子”,意味着要腾出更多资金支持发展急需和民生所盼,这也是“更加积极”内涵的体现。

货币政策方面,中央经济工作会议将连续实施了 14 年的“稳健的货币政策”改为“适度宽松的货币政策”。

黄汉权认为,此次对货币政策基调的调整,顺应了全球流动性环境的变化,也充分考虑了国内扩大内需、推动物价温和回升和防范金融风险等国内发展需要,是根据实际情况做出的必要的可行的调整,将为经济持续向好提供宽松的流动性环境,向市场传递了稳增长的强烈信号,有利于提振信心。

他表示,适度宽松的货币政策,意味着明年要发挥好货币政策工具总量和结构双重功能,根据经济增长、物价水平变化等因素适时降准降息,从总量上保持流动性充裕,降低社会融资成本;从结构上更好满足经济结构转型和产业升级对资金的需求。

今年会议还明确,要打好政策“组合拳”,“提高政策整体效能”。

许伟表示,进一步增强政策合力,各方面在落实中央经济工作会议精神时要有系统性思维,劲往一处使,最大程度上发挥各项政策的综合效能,巩固经济向好势头。

“具体而言,要增强宏观政策的协调配合,加强宏观政策与其他结构性举措配合。”许伟表示,提高发展质量关键要靠落实好改革举措,接下来还要推动政策和改革协同配合发力,进一步增强各方面对明年经济发展的信心。

### 落实好九项重点任务 凝聚高质量发展合力

展望 2025 年,中央经济工作会议部署了九项重点任务,涵盖全方位扩大国内需求、建设现代化产业体系、增强区域发展活力等。

如何扩大内需?刘日红说,这次会议把“大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求”作为第一项任务,从中可以看出其重要性。 [下转 P2]

# 吴志伟:重塑消费品牌生态 开启投资新格局

■ 本报记者 王海亮

用五年时间打造多家上市公司是什么概念?疫情后的经济寒冬让许多投资机构陷入困境,而成立于 2019 年的栈道资本却逆势而起,在创始人吴志伟的带领下,连续创造了多项行业奇迹。

吴志伟并非传统的投资人,而是一位善于从品牌中挖掘价值的战略家。吴志伟以独到的“品牌赋能策略和投前管理哲学”为核心,通过深入研究行业趋势、精准打造品牌定位,让企业从小规模走向行业领先,从区域市场扩展到全国。他的创新实践帮助杭州可靠护理用品快速定位市场,成功上市;通过“选筷子,就用双枪”的品牌策略,使双枪科技成为 A 股市场“筷子第一股”;为德施曼智能锁注入高端品牌价值,推动其 IPO 进程;以及在摩尔口腔的项目中,通过高端品牌形象的打造和扩张战略的制定,使其成为上海的口腔龙头品牌。这一切不仅展现了他的投资能力,更凸显了他对企业核心价值的精准洞察。“抓准了品牌定位,就等于找到了企业的真正价值。”吴志伟说。

### 初识品牌力量: 从销售管培生到投资战略家

在创立栈道资本之前,吴志伟花了十多年的时间在不同领域学习。

他从南京大学商学院会计系毕业后,怀



着试一试的心态加入了当时炙手可热的外资企业箭牌公司,成为销售管培生。彼时,电商尚未普及,产品销售主要依靠大卖场、传统批发渠道以及夫妻老婆店等线下渠道。尽管如此,箭牌旗下的产品依然凭借其强大的品牌号召力取得了骄人的销售成绩。“比如吃口香糖,你立刻就能想到绿箭,这就是品牌的魅

力。”吴志伟第一次深刻感受到品牌的重要性,并意识到品牌不仅可以高效地带来销售业绩,还能成为消费者心中的第一记忆点。这一启示也为他后来在品牌定位上的深入研究打下了基础。

然而,他也意识到,单纯的销售难以对企业形成长期价值。“品牌的知名度越高,销售人员对于业绩的助力就越有限,因为消费者是冲着品牌去的,很多资源也是以后带不走的。”于是,他毅然转向更具战略性的领域,加入了特劳特定位咨询公司旗下一家投资公司。特劳特定位咨询是全球顶级的品牌定位咨询公司,进入该公司后,在机缘巧合下,吴志伟获得了特劳特定位咨询公司全球总裁的指导,开始系统学习品牌定位理论,也看到了更多通过品牌定位实现快速增长以及投资的案例。从 2012 年开始,吴志伟开始了继续深造,他前往复旦大学管理学院攻读 MBA,后又前往长江商学院进修 EMBA。除了理论知识,他也未曾放弃一线的实践摸索,那几年,吴志伟不断抓住各种投资实践的机会,研究业内前辈的投资逻辑,并取长补短,逐步形成一套自己的投资理念和品牌理解。

中式快餐品牌“乡村基”的案例,成为他品牌投资之路上的一个重要里程碑。“乡村基”是国内知名的快餐品牌,以中式菜品和亲民价格为特色,但在快速扩张后,品牌定位不清晰的问题逐渐显现。

纽交所上市后的“乡村基”,内部开始出现大量问题,管理层动荡和业务停滞不前使

企业陷入危机。吴志伟提出了两项关键举措:搭建全新外卖团队并建议企业退市。顶着重重压力,吴志伟用了 3 年时间,协助“乡村基”建立了外卖团队,并联合大股东将企业进行私有化。眼下,“乡村基”旗下的中式快餐门店数量已成为行业第一,外卖的占比也提升到了整个公司收入的 30%。

“乡村基”不是个例。随着消费投资的首次成功,吴志伟的名声逐步在业内兴起,明月镜片也是在那时主动找到了他。当时,由于行业内同质化竞争激烈,产品质量大同小异,厂家价格被一味压低,素来走高质量路线的明月镜片失去了在渠道方的议价能力,公司的盈利能力很弱。吴志伟在了解情况后,大胆建议公司创始人,砍去镜框业务,聚焦镜片生产,定位高品质镜片,同时邀请明星代言,扩大品牌影响力。事实证明,在吴志伟的指导下,明月镜片成功抓住了眼镜行业品牌化的机会,公司年收入从 3 亿元增长到 10 亿元,并于 2021 年成功上市。

### 品牌驱动投资: 栈道资本的创新之道

从吴志伟的投资路径可以看出,他始终聚焦消费领域的投资,但随着互联网电商的迅速崛起,他敏锐地察觉到传统品牌与电商渠道融合所带来的全新机遇。2019 年,吴志伟创立了栈道资本,开始了一段深度结合品牌赋能与股权投资的探索。 [下转 P2]