



●河南省酒业协会副会长、宝丰酒业党总支书记、副总经理王豪杰致欢迎词。

河南省辖市酒业协(商)会会长(秘书长)联席会在宝丰酒业召开

■ 本报记者 李代广

1月18日至19日，由河南省酒业协会主办、宝丰酒业有限公司承办的河南省辖市酒业协(商)会会长(秘书长)联席会暨平顶山市酒业协会第三届会员代表大会在宝丰酒业召开。

河南省酒业协会副会长、宝丰酒业党总支书记、副总经理王豪杰致欢迎词，中国白酒工艺大师、宝丰酒业副总经理葛少华当选平顶山市酒业协会第三届理事会会长。

河南省酒业协会常务副会长兼秘书长赵书民在总结发言中，充分肯定了会议所取得的成果，并希望各地市酒业协会和企业能够以此次联席会为契机，进一步加强沟通与协作，共同推动河南酒业实现高质量发展，为豫酒健康发展做出更大的贡献。

1月19日，平顶山市酒业协会第三届会员代表大会召开，选举产生了新一届理事会成员和监事会成员，葛少华当选会长，李群涛、申天斌等15名同志当选副会长，彭朝文当选秘书长。

会议期间，与会人员参观了宝丰酒文化博物馆、宝丰酒业党建馆，以及宝丰酒制曲车间、酿造车间、酒海储酒库、陶坛储酒库、成装车间和智能立体仓库等，全面了解宝丰酒业发展历程、文化传承、科技创新及生产经营情况，亲身感受国家非遗宝丰酒传统酿造技艺的独特魅力。

库课科技集团举办品牌战略升级发布会暨年度表彰大会



■ 本报记者 李代广

1月19日，“逐光而行 智启上岸”库课科技集团品牌战略升级发布会暨年度表彰大会在河南郑州举办，全新品牌战略正式发布，全新IP形象首度亮相，全新校区视觉、全新图书封面首次曝光，同时，三项权威认证现场颁发，宣告库课科技集团进入高质量发展的新征程。

库课科技集团董事长董国良，副总裁段志伟、刘俊霞、刘林携公司高管团队，与2000多名员工共同出席此次品牌战略升级发布会。

此次品牌战略升级，是库课科技集团积极响应国家加快建设高质量教育体系的战略部署，是集团站在新的历史起点上，对教育事业的更高追求。

■ 解鹏飞

随着经济的持续发展，中国正步入一个新能量性周期。

在挑战与机遇并存的当下，中国资本出海投资俨然成为充满潜力的“蓝海”。李享，富华资本创始人，以其丰富的实战投资经验及精准的行业发展趋势分析，成为价值投资赛道中不可或缺的代表人物。

做价值投资的倡导者

早在2018年，美联储四次加息后，全球宏观经济呈现出增长放缓、风险加剧的趋势，新兴市场在美元升值和资本外流压力下尤为脆弱。在全球经济进入周期性放缓阶段的时刻，李享边通过擅长的咨询业务赚钱，边进行价值投资滚雪球，从而建立现金流“护城河”，他的多元化投资组合在那时便初具雏形。

于李享而言，价值投资不是风口，而是潜力无限的长期赛道，他摒弃盲目跟风和追求短期利润的投资市场现状，将目光聚焦在能够抗

乡村CEO有了“娘家” 全国首家农业职业经理人组织在长沙成立

■ 本报记者 李凤发

1月18日，湖南省职业经理人协会农业职业经理人分会成立仪式暨湖南农业职业经理人(乡村CEO)培训学院揭牌仪式在长沙举行，标志着全国首家省级农业职业经理人组织在湖南省正式落地。

近年来，湖南高度重视新型农业经营主体发展和人才培育，一批“爱农业、懂技术、善经营”的农业职业经理人走入人们的视线之中，为乡村振兴贡献了一份力量。目前，我国农业职业经理人已有290万人，据预测，未来5年全国农业职业经理人仍有150万人的需求缺口。

会上指出，要让分会和培训学院成为湖南农商人才的摇篮和特训营，要以此为平台，整合资源，形成合力；要依托与会专家、企业家、行业内外专业人士搭建常态化交流平台，不断开拓创新；要做好宣传，吸引更多



的人才关注“乡村CEO”、成为“乡村CEO”，带动更多的人员，投身乡村、投身农业。

会上强调，分会要通过搭建平台、整合资源、提供服务，为全省农业农村经营管理人才

建立一个共同的组织，打造一个共同的家；助力一二三产业融合，实现各产业链融合；全面提升湖南农产品品牌价值，推动湘品（农产品）出湘、出海、湘商出境；推动湖南乡村运营

妙笔挥毫辞旧岁 喜气洋洋迎新春 江西交工遂大高速 A 标开展书法爱好者创作春联送春联活动

■ 李建平

“在我们建设遂大高速三年多来，每到春节前，我都会参加江西交工遂大高速A标组织的全线书法爱好者创作春联送春联活动，非常开心。领取到了免费的对联后，瞬间有了过年的氛围，感受到了‘家’的温暖，希望新的一年越来越好……”在活动现场，遂大高速A标项目路基五分部职工李斌说。

为增强职工的文化自信和传统文化传承，推进项目文化建设，丰富职工文化生活，营造文明、和谐、喜庆的氛围，在蛇年春节来



●遂大高速A标书法爱好者在书写对联。

临之际，江西交工遂大高速A标开展“妙笔挥毫辞旧岁 喜气洋洋迎新春”主题党日活动，邀请遂大高速A标全线书法爱好者，以党和国家丰功伟绩、高速发展、职工幸福生活、喜迎蛇年新春等内容创作新春对联。

在遂大高速A标项目部一楼职工书屋，职工们根据个人喜好邀请书法爱好者现场创作春联。“张书记，我想要一个带有蛇字图形的‘福’字。”“请帮我写一副‘蛇至龙回重开新岁人间景 山欢水笑又度佳节天下春、新岁佳节’，还要一幅‘万物生辉龙吟频报喜 八方焕彩蛇舞正迎春 龙蛇呈瑞’的春联”……

和湖南乡村经济发展，把湖南“美丽的乡村风景”变为“美丽的乡村经济”，为湖南乡村振兴全面实现作出贡献。

同时，作为全省农业职业经理人的平台，分会要加快培育农业职业经理人市场，支持创建区域性农业职业经理人组织，鼓励探索农村集体经济组织聘用职业经理人，做市场的“引路人”。

会上，为农业职业经理人分会会长、副会长、理事、秘书长举行了授牌仪式，湖南农业大学商学院院长杨亦民为荣誉会长，湖南临澧县能成种植专业合作社理事长武师为首任会长。

会后举行湖南农业职业经理人（乡村CEO）培训学院揭牌仪式。大会还邀请了多位农业领域的专家和农业职业经理人代表进行主旨演讲，就农业职业经理人的培养、乡村运营、乡村产业的发展等议题进行了深入探讨。

一副副表达美好愿景的春联，一张张遒劲有力的“福”字，将浓浓的年味和新春的美好祝福送到了广大职工、一线建设者的心坎里。

“手写的春联年味更足，比印刷的更有温度。”本次活动共送出春联、“福”字100余幅，弘扬了中华优秀传统文化，营造了浓厚的节日氛围。一副副寓意吉祥的新春对联，一个个饱含神韵的“福”字跃然纸上，表达了建设高速职工、一线建设者们对新年的祝福和对生活的美好憧憬。

科技文化“两加持”！ 小伞“撑”起百亿元大产业

■ 新华社记者 周义

说起伞，每个家庭都不可或缺：雨天遮风挡雨，晴天遮阳防晒；还有作家笔下诗意盎然的油纸伞、工匠手中精巧美妙的装饰伞。这么多多少少功能各异、形态不一的伞，你可知道，它们大多产自我国福建晋江的东石镇——“全球四把伞，一把东石造。”

东石镇有“中国伞都”之称，是全国最大的伞具制品及制伞原辅材料生产和出口集散地，成品伞年产量约4.6亿把，年产值130亿元，产品远销世界160多个国家和地区。

一人传多人，一代帮一代

“伞都”的故事，要从上世纪80年代讲起。当时，东石镇梅峰村有人利用沿海来料加工便利，开始生产“旭日”牌雨伞，这也是东石的第一家伞厂。凭借过硬的质量和低廉的价格，“旭日”雨伞迅速走红，占领大江南北许多市场，梅峰村成了远近闻名的制伞专业村。

此后，一些有眼光的东石镇伞企通过购买设备，引进人才，很快就发展成了初具规模的现代化伞企。外地的年轻人蜂拥而至，一些人在掌握制伞技术和管理经验后“自立门户”。一时间，小镇上掀起了一股创业热潮。

白天生产，晚上送货；一车车布匹钢材送进去，一箱箱成品雨伞运出来。这是当年创业时，许多东石镇伞企共同的“画像”。



●这是在福建集成伞业有限公司伞具展馆拍摄的雨伞。新华社记者 周义 摄

从加工配件到制造整伞，从家庭作坊到规模企业，从一家企业到企业集群，一人传多人，一代帮一代，靠着这种滚雪球式的发展，东石伞业渐成气候，并开始向产业链上下游延伸。到上世纪90年代，涉及上百个环节的伞业链条，在东石镇初步形成。

要品牌，不要贴牌

1991年，东石人王安邦拎着两把雨伞，守在“广交会”门口，逢见外国人就推销，终于打动了客户，首次拿到了100多万美元的订单，他创办的“梅花”牌伞也从此打开了外贸销路。

“我父亲不懂英语，每次出国前，就找人把客户地址和名字都翻译出来，并用英语写

在卡片上。出国后就拿着卡片，一边比划，一边和客户谈订单。”王安邦的儿子王卿泳说，“梅花”这个名字，还是意大利客商给取的，意味“梅花香自苦寒来”。

东石伞开始在国际市场崭露头角，外贸订单如雪花般飞来。2003年，东石镇被中国轻工业联合会、中国日用杂品工业协会授予“中国伞都”的称号。

东石镇的伞企销量虽然很好，但简单的贴牌销售，大部分利润被品牌商拿走，东石伞企经常干着最重的活，拿着最少的钱。2008年，国际金融危机爆发，东石贴牌伞企订单大幅缩减，一大批工厂未能熬过行业寒冬。

要品牌，不要贴牌，把命运掌握在自己手里。这是当时所有东石伞人的共同心声。从那以后，东石伞厂开始迈出了从被动贴牌到主动创牌的转型步伐。一些企业投入大量资金自主创牌，加快“出海”，在俄罗斯、美国、日本等多个国家布设销售网点与办事处。

在“创牌”策略下，东石伞业开始以自己的品牌走向国际市场，行销天下。据最新的统计数据，全球伞业六个“中国名牌”中，东石就占了四席。

浑身都是精细活

东石伞，为何备受市场青睐？第一条经验，是质量过硬。

每批次伞具进入市场前，都要经历“魔鬼

考验”般的闯关：2分钟的淋雨检测、300次的开合疲劳试验、500次的弹簧测试，还有甲醛、重金属等数个指标的严格检测。

东石伞叫得响、立得住，还少不了几十年如一日的不断创新。

易收纳伞瞄准雨伞收合整理的难题，使用后伞布不会杂如“菜花”，而是自动恢复成新的样子，整整齐齐。这归功于一块小小的记忆贴片，仅1元多的成本，便解决了几十年来技术上未攻克雨伞收纳难题。

一把小小的伞，却浑身都是精细活，从大裁、拉边、小裁、合片，再到打珠尾、缝伞、成品包装，都需要大量人工。2020年，当地伞企联合高校，将伞中棒装配的10多个繁杂工序用机器替代，建成行业第一座“无人车间、熄灯工厂”。

伞布自动化轧边装置、伞骨铆钉生产装备、动组装中碳的伞骨加工装置……如今在东石，各种智能制造装备横空出世，生产伞具的先进智造装备方兴未艾。

今天的东石镇，拥有企业伞企475家，专利产品1350项，平均每家就有近3项专利，催生出半自动伞、电动伞、易收纳伞、遇水变色伞等一大批创新伞具。

东石镇所在的泉州，是一座历史文化名城。除了雨伞、遮阳伞，近年来，文创伞、礼品伞、国潮伞等“创新伞”，在东石镇、在泉州市绽放出新的精彩。在科技与文化的双重赋能下，东石伞业，正在撑起一片更大的天地。

李享：中国资本出海的佼佼者

通胀、跨越周期的价值股上，并同时研究未来大趋势，如半导体、人工智能、科技创新等领域，持续在合适的机会入场，更关注长期投资回报而非短期波动。

走人少大道的探索者

要做能力范围内的事，更要做能为客户提供持续价值的事。2019年全球经济增长放缓，中国和欧洲等主要市场逐步减少对电动汽车的补贴支持，导致新能源汽车的竞争加剧，特斯拉的高估值与实际盈利之间的矛盾导致投资者情绪两极分化，成为美国股市中被做空最多的股票之一。

特斯拉半年间跌幅近50%，李享却看到了它潜在的投资空间。特斯拉具备领先的电池技术、高能量密度与成本优势，同时在自动驾驶领域投入巨大，包括通过OTA升级、软件更新等为用户带来持续改进的体验。

面对价值被低估的特斯拉，李享将它纳入了自己的多元化投资组合中，自2019年起始终找机会持续购入，即便期间股价经历波动也

未曾动摇过。截至2025年1月，特斯拉在电动汽车市场保持着遥遥领先的地位，持续的技术创新与战略调整扛住了市场挑战，其在电动车行业以及智能出行领域的核心竞争力可见一斑，李享也在特斯拉这一支投资标上收获了颇丰的财富。

为科技买单的佼佼者

对于价值投资，李享有着自己的独特理解，更热衷于布局科技创新领域的公司。2021年，自然语言处理(NLP)进一步升级，大规模预训练模型走向成熟，多模态模式崛起，OpenAI GPT-3、Google T5 和微软 Megatron-Turing NLG 等超大规模模型得到广泛应用，为文本生成、翻译、问答系统等任务提供了更强的能力，同时深度学习的硬件得到优化，边缘计算与AI结合推动着自动驾驶技术成熟度提升，在这样的大背景下，李享便将投资目标聚焦在了人工智能领域。

但他的投资意愿并没有放在与科技巨头继续主导的AI领域，而是选择了当时估值较

低的英伟达身上。他发现，英伟达在技术上持续引领CPU和AI计算市场，并积极在元宇宙与边缘计算领域开辟新赛道；在业务上，英伟达数据中心和游戏显卡业务表现强劲，支撑着公司高速增长；在战略上，通过ARM收购案和Omniverse平台扩展生态版图，为未来打下坚实基础。

即使面临供应链挑战与监管阻力，但英伟达的技术优势及市场领导能力依旧在2021年使其保持半导体和AI行业的统治地位。再看今朝，2025年英伟达的市值已达3.27万亿美元，凭借着AI和CPU技术的持续创新、强劲的财务增长及其对量子计算机、元宇宙领域的布局，稳坐全球半导体与人工智能领域的第一把交椅，将英伟达纳入李享的多元化投资组合中，也使其获得了投资生涯中回报最大的一笔。

“价值投资是一条人少但无限光明的路”，这是李享时常勉励自己的话，更是他实践得出的结论。未来，他与他的富华资本将继续携手万千客户，共创价值投资多元化可持续道路，开启跨越国界、连接不同文化与创新的财富之旅。

