

解放新质生产力 发展高端供给 激发高端消费的有效需求

■ 张大海

供求关系是经济学的基本原理，而消费是取得供给、满足需求的实践，如果没有消费的实践就无法实现供给端产品到需求端商品的转化。因此有效需求决定消费实践，如果不考虑需求的有效性，单纯地靠刺激消费来拉动供给的增长是不可持续的，直接的后果就是造成供求失衡，导致产能过剩。所以消费政策的出台不能盲目地对消费行为进行刺激，而是要对需求的有效性进行认真地研究和分析，并针对有效需求精准施策，这样才能实现从有效需求向消费实践的转化，促进社会供给的均衡增长，从而推动经济的可持续发展。

我国经济发展的实践证明，国家政策对激发有效需求、促进消费实践有积极的支持引导作用。以汽车行业为例，1994 年国务院公布了《汽车工业产业政策》，国家鼓励和允许个人购买汽车。政策的出台有效激发了消费者个体的需求意愿，撬动了消费者个体的需求消费市场，为汽车产业的发展赢得广阔的市场空间，注入了强劲的发展动力。目前国内每年私人汽车的销量已经超过全部销量的 90%。中国的汽车产业已经成为

促进国民经济发展的重要支柱。

改革开放以来，国家不断出台产业发展政策，极大丰富了物质和文化产品的供给，充分满足了广大消费者的生活需求，使经济发展快速跨越了供给短缺时代。随着消费者对美好生活的持续追求，随着新质生产力发展对供给侧改革强有力的促进，高端制造、新型智能、绿色环保等高端产品已纳入广大消费者的消费视野。而高端消费产品的有效需求为供给端的优化提供了广阔的市场空间，为落后产能向先进产能的转化提供了动力，为过剩产能的优化整合起到了积极的促进作用。

高收入群体是高端消费产品的主要承载者，是新质生产力发展生产高科技产品的最敏感的消费群体。因此通过国家政策支持高收入群体对高科技产品的有效需求支出，已成为当下以高端消费支撑供给优化，推进经济高质量发展的重要路径。

2024 年《中国财富报告》显示中国最富人群 460 万拥有的财富总量 290 万亿元，占中国私人财富比例 67.44%，人均财富 6304 万元。而 2024 年胡润研究院定义的中国高端消费市场规模为 163 万亿元，较上年下降 2%。高端消费之所以

没有实现增长，一个很重要的原因是目前的高端消费领域主要集中在汽车、高端住宅、奢侈品和旅游健康等传统高端消费领域，而这些成熟市场的消费，对于高净值家庭而言已经呈现出稳定消费的态势，难以实现大幅度的增长。因此在目前高质量供给已经能够为高端需求消费提供强有力支撑的情况下，精准出台激发高端消费的国家政策，通过解放新质生产力推动扩内需、促消费已经势在必行。

目前大力发展低空经济已经成为国家重要的产业政策，而鼓励支持私人飞机出行已经成为推进低空经济和通用航空产业发展的重要推动力。与其他国家相比，中国的通用航空产业拥有巨大的发展潜力。以美国为例，目前美国私人飞机保有量突破 20 万架，美国通用机场数量超过 20000 个，创造了 130 万人的就业岗位。数据显示，私人用途和短途运输在美国通用航空飞行总时长中占据 70.56%，是美国通用航空产业最重要的构成。而目前国内通用航空的应用更多集中在公共民生领域，在私人用途和短途运输领域的发展方面，即便是与拥有 2 万多架私人飞机和 3000 多个通用机场的巴西相比，目前的中国市场还处在起步

阶段。

从需求端的购买力看，中国目前相当一部分家庭已经具有购买私人飞机的消费能力，根据目前私人飞机的市场价格，理论上讲，拥有千万可投资资产的家庭均是购买私人飞机的潜在客户。根据《2024 胡润财富报告》提供的数据，截至 2024 年初，中国拥有千万可投资资产的家庭为 1089 万户。2010 年以来，国家不断出台通用航空政策，逐步放宽优化空间管制审批政策，为私人飞机的发展提供了积极的政策支持空间。通过国家政策对高收入群体私人飞机有效需求的支持和引导，千万可投资资产的家庭中，如果有 20% 的家庭购买私人飞机，中国私人飞机的数量将成为世界上第二个私人飞机保有量超过 20 万架的国家。仅在私人飞机领域就会形成超过万亿的市场规模，同时将会形成上万个通用机场的建设需求。从 2024 年地方两会政府工作报告来看，多个省份已将低空经济纳入政府工作议程，正在对包括通用机场建设等通用航空经济发展的相关产业进行积极的全方位布局。未来上万个通用机场的需求将大大消化施工、建材行业产能，形成上万亿的基建规模。鉴于通用航空产业专业性和技术性强的特点，

大量的通用航空产业从业人员短缺，必然带动通用航空产业人才培养机构和航空院校等相关配套服务产业的快速发展，为高端人才的培养和百万计就业人口的增长起到积极的促进作用。而私人飞机等通用航空领域新型消费群体的扩大和通用航空大众化的发展，能够对通用航空及相关高端产业发展提供强劲的发展新动能，加快促进新质生产力的形成，推进国民经济实现高质量发展。

当前我国经济正处在高速增长阶段向高质量发展阶段转型的关键时期，坚定实施扩大内需战略、培育完整内需体系，是加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进新发展格局的必然选择，是促进我国经济长远发展和社会长治久安的战略决策。这就更需要我们认真做好推动有效需求促进消费升级、实现优化供给这篇大文章。让人民群众通过充分享受改革发展带来的红利，不断提升居民收入的同时，通过解放新质生产力，增加高质量产品和服务供给，满足人民群众有效需求，促进人民生活水平的全面发展，推动供需在更高水平上实现良性循环。📌

（作者单位：中融人寿保险股份有限公司北京分公司）

国富人寿段炜：国企职业经理人推进改革创新实践之路

在当前中国保险行业的变革浪潮中，涌现出一批开拓创新、锐意进取的领航者。国富人寿保险股份有限公司总经理段炜，用实干与担当书写着新时代国企职业经理人的时代答卷。从基层岗位到寿险公司改革先锋，他以专业积淀破解发展困局，以市场化思维激活国企动能。本次访谈将深入剖析段炜的职业经理人之路，展现其在国富人寿的丰富实践与宝贵经验。

行稳致远，保险行业奋进者

段炜于 2001 年在平安人寿哈尔滨分公司开启保险职业生涯。从银行保险部基层岗位做起，白天跑网点、研产品，夜间学条款、析数据，短短三年即成长为业务骨干。2005 年，他转战长城人寿总公司多元行销部，与团队积极探索多元化的保险营销模式。2006 年至 2017 年，段炜在合众人寿黑龙江分公司及总公司银行保险部担任多个重要职务，逐步晋升至总部部门总经理，全面负责银保业务的经营规划、渠道体系搭建及价值转型等，业绩斐然。

2017 年，国富人寿保险股份有限公司筹备成立，段炜作为市场化招聘的职业经理人加盟，历任筹备办公室主任助理、公司临时负责人、公司副总经理等核心职务，深度参与推进公司战略定位、牌照申领、公司治理架构设计及初期经营体系搭建等关键任务。面对保险行业的激烈竞争，大股东广投集团在牵头设立国富人寿之初，便前瞻性确立了市场化运营战略，构建起专业化、市场化的治理架构，公司的股权结构中也融合了来自北上广等一线城市的优质民营资本，公司经营重大决策中均会兼顾国资和民营股东的各方诉求。在此背景下，公司组建了由职业经理人领衔的核心管理团队，并在熟悉行业运作模式的第三方咨询公司指导下建立了相对科学严谨的职业经理人的薪酬和考核制度。公司年度业绩达成、风险管理，以及高管个人业绩达成等情况与个人年度绩效薪酬高度挂钩，同时职业经理人团队内部实行强制分布，高管的年度考核成果、年度绩效会根据年度考核上下浮动，确保内部有竞争，杜绝了“大锅饭”的问题出现。得益于上述公司科学的选拔、培养和激励机制，2023 年 12 月，段炜正式任职为公司总经理，肩负起推动公司高质量发展的重任。

推进改革转型，激活企业发展动能

国富人寿的发展之路并非一帆风顺，2022 年，公司亏损达 4 亿元，面临着薪酬体系不完善，固定成本较高等诸多问题与挑战。在企业发展的关键时刻，段炜积极贯彻落实董事会及公司党委关于改革转型的各项重要决议，带领国富人寿探索出了一条独具特色的改革创新之路。

一是改革破局，全面推进人力资源优化改革。在监管单位、董事会及党委的支持下，国富人寿对人力资源体系实施了一系列改革举措。在组织架构层面，通过精简组织架构，严格落实“能者上、庸者下、平者让”的用人机制，推行全体起立竞聘模式，选拔优秀年轻干部，注入新活力；在人才培养方面，采取分层分类的精准培养策略，逐步构建起具有国富特色的人才培育体系；在考核激励方面，着力推进薪酬分配体系的合理化改革，实施更精细化的成本管控措施，持续提升组织效能。通过一系列改革举措，公司内勤人数精简至 350 人，降幅接近四成，与此同时，业务保持同比正增长，利润从 2022 年亏损 4 个多亿，到 2024 年盈利 1.59 个亿。公司在广西市场保费排名位次从 2022 年的第六位前进至目前的第二位，在当地市场仅次于中国人寿。

二是战略升级，以更务实的姿态谋划长远发展。段炜认为，战略抉择关乎企业兴衰，尤其在经济下行周期中，错误的战略会对企业造成巨大冲击。作为职业经理人，需具备高瞻远瞩的视野，秉持审慎务实的态度推进战略迭代。2024 年，段炜带领团队全面回溯公司开业以来经营情况，梳理发展过程中面临的关键风险与挑战，组织开展多轮、多层次研讨，积极探索高质量发展新路径。通过持续的战略优化升级，确保国富人寿的发展始终契合市场脉搏，行稳致远。

三是透明治理，构建多方互信的良好发展空间。国富人寿建立了立体化信息同步机制，设立“三级汇报通道”，职业经理人团队严格遵循月度、季度周期，向监管单位、董事会及股东全面汇报工作，确保市场、风险等关键信息实时共享。凭借公开透明的沟通模式，赢得多方信任，筑牢信任基石。2024 年，面对复杂的资本市场环境，职业经理人团队基于精准的市场研判，提议调整年度财务投资收益率目标，经充分论证与深度沟通，该调整方案得到监管单位与董事会的一致认可与支持。年末，公司

以年化财务投资收益率 59% 的优异成绩超额完成目标，有力验证了透明化动态沟通机制在提升决策科学性、保障企业稳健发展方面的显著成效。

四是差异化突围，立足国资禀赋构建特色化经营体系。当前寿险行业马太效应明显，中小险企业面临强大竞争压力。段炜及其团队充分依托大股东广投集团的协同资源优势，争取政府支持，探索差异化、专业化发展路径。通过挖掘自身协同资源禀赋，积极开展产品、服务及业务模式创新，深耕区域市场，利用数字化工具挖掘保险市场的新兴需求，以“守正创新、先立后破”的经营思路加大区域型保险创新力度。

激发内在驱动，实现自我与企业同频共振

在段炜看来，职业经理人要想在国企中实现个人价值与推动企业发展，首先，必须坚持提升自我，与企业同频共振、共同成长。他强调，职业经理人需精准把握自身职责定位，明确工作方向，确保所有经营管理行为与企业战略规划及发展目标高度契合。同时，职业经理

人需具备战略眼光，杜绝短视决策，因此企业在前期应审慎设置激励机制，避免因过度激励引发部分人员片面追求短期利益的行为。鉴于保险行业受外部环境影响显著，寿险业务具有经营周期长、稳定性要求高的特点，段炜建议可依据行业特性构建中长期激励体系，具体可采用虚拟股票等创新激励形式，以 3 至 5 年为考核周期，选取新业务价值、净利润、赔付率等与企业长期健康发展紧密关联的核心指标，对职业经理人进行全面、科学的业绩评估，实现个人收益与企业长期发展的深度绑定。其次，职业经理人成功融入新企业的关键在于与企业文化的适配。段炜建议

在入职前设置文化认知期，安排职业经理人参与专项培训，系统学习企业文化内涵、企业运营模式等核心内容，使其能够深入了解企业特性，准确评估自身与企业文化的匹配程度，理性决定是否正式入职。段炜强调，职业经理人需重视认知转化，避免将原有的工作模式生搬硬套至新企业。企业通过开展文化前置融合与强化培训，使职业经理人快速适应新环境，解决“水土不服”问题。第三，职业经理人需深耕专业领域，持续淬炼过硬的专业素养与扎实功底，以专业能力驱动个人价值实现与企业良性发展，达成与企业协同成长的目标。

保持内心定力，始终以坚定的信念和饱满的热情追求成功。面对挑战时坚韧不拔，切忌半途而废。机遇向来垂青有充分准备的奋斗者，唯有在专业领域持之以恒地深耕细作、积累沉淀，方能实现厚积薄发。

最后，需尊重国企的运行规则。以中央八项规定为例，要将其衍生为详实的合规指南，在国有企业管理体系中，职业经理人属于国企干部管理范畴，必须严格接受企业监管。工作中，要时刻端正心态，将讲政治、守规矩作为行动纲领，在严守纪律法规的基础上稳健开展各项工作，确保个人发展与企业规范管理同频共振。

结语

段炜的职业经理人实践之路是国企改革浪潮中鲜活的样本。他以坚定的信念和扎实的行动，在国富人寿的舞台上探索前行。通过不断的改革与创新，段炜和他的团队为国富人寿注入了新的活力和发展动力。展望未来，段炜将与企业携手并进，直面挑战、抢抓机遇，奋力书写国富人寿高质量发展的新篇章。📌

（文章来源：职业经理研究中心）

2025 年高级职业经理资质培训与评价班圆满结业

在快速变化的商业环境中，追求卓越、渴望突破的职业经理人始终在探寻成功的智慧之道。近日，由职业经理人国家标准宣贯与实训（华北）基地与沧州市国有资产监督管理委员会联合举办的 2025 年高级职业经理资质培训与评价班已圆满结束。此次培训历时 10 天，跨越沧州与北京两地，从党校严谨的学术氛围，到人民大学深厚的文化底蕴，每一步都留下了学员们求知若渴的坚定足迹。

本次培训采用全封闭教学模式，课程内容严谨而全面，涵盖企业战略规划、组织创新、风险管理、市场拓展策略等核心领域。培训特邀国内顶尖学者张成思教授、姚建明教授等亲临授课，通过理论讲解与实际案例分析相结合，辅以模拟演练、分组讨论等互动环节，为学

员们带来了一场场启迪智慧、引领未来的知识盛宴。

作为华北地区职业经理人的高端培训平台，此次培训得到了学员们的高度评价。华北基地自成立以来，在唐山市委、市政府及国务院国资委职业经理研究中心的指导下，以塑造“创新、开拓、责任”的职业经理人精神为己任，已成功举办多场重量级活动，包括中国职业经理人大讲堂（河北峰会）及四期高级职业经理资质培训与评价班，累计培训人数逾 400 人，培育高级职业经理人 200 多名，为国有企业领导干部队伍注入了新鲜活力，显著提升了企业的核心竞争力，为华北地区的经济社会发展作出了重要贡献。

此次培训的圆满成功，标志着华北基地在高端职业经理人培养领域取得了

又一重要突破。未来，职业经理人国家标准宣贯与实训（华北）基地将继续秉持“面向河北、辐射华北”的战略定位，不仅在唐山本地深耕细作，更将积极走出唐山，在河北乃至华北地区广泛开办各类培训活动，加强与各地政府、企业及相关机构的合作。华北基地将以“服务职业经理人、推动区域经济发展”为使命，以智慧为驱动力，致力于打造国内职业经理人培训的标杆品牌。不断探索与实践，形成独具特色的职业经理人培训体系，为华北地区的职业经理人事业发展与企业经营管理人才队伍建设贡献更大力量，共同开创美好未来，绘就职业经理人事业发展的新篇章！📌

（文章来源：唐山人才发展集团有限责任公司）