

时代周报

国庆特刊



我的家 我的国

1949 - 2024

历史是一部宏大的叙事，它写下百折不挠、气吞山河，也记录着生生不息、日新月异。它是个体，也是群像；是家，也是国。

1949年，一个宏亮的声音在天安门城楼上宣告了新中国的诞生，当历史的指针拨向2024年时，百年进程已经走过四分之三。往回看，中国之崛起写下了一部波澜壮阔的发展史。

75年，中国从积贫积弱跃升为世界第二大经济体，经济实力、综合国力和国际影响力实现历史性跨越；75年，中国从发展落后到创新引领，创新型国家建设成果丰硕；75年，中国从满目疮痍到绿色发展，生态文明建设发生历史性、转折性、全局性变化。

今日之中国，是活力之国。

时至今日，中国国内生产总值超过126万亿元，稳居世界第二大经济体，对比1952年增长223倍；人均GDP达89358元，跻身中等偏上收入国家行列。在世界范围内，中国已成为制造业第一大国、货物贸易第一大国、外汇储备第一大国、能源生产第一大国以及商品消费第二大国。泱泱大国，展现经济韧性与活力。

国兴，则家兴。中国居民家庭的钱包也鼓了，人均可支配收入从1949年的49.7元增长至2023年的39218元。他们有了第一台电视、第一部手机、第一辆汽车、第一套房子……

今日之中国，是创新之国。

从“向科技进军”到“科学技术是第一生产力”再到“创新是第一动力”，中国始终把科技自立自强作为国家发展的战略支撑，实现了从追踪跟跑到并跑领跑。如今，中国拥有的全球百强科技创新集群数量跃居世界首位，全球创新指数排名升到第12位，进入创新型国家行列。“中国北斗”闪耀星空，“地壳一号”挺进地球深处，“奋斗者”号探秘万米深海，创新从来没有时空界限。

国新，则家新。科技改变着中国居民的衣食住行，5G加速互联网冲浪，智能家居走进千家万户，移动支付触手可及……

今日之中国，是大美之国。

促进人与自然的和谐共生是一项根本之计，绿水青山就是金山银山。生态文明建设从无到优，环境保护力度前所未有，中国坚持把绿色低碳发展作为解决生态环境问题的治本之策，推动碳达峰碳中和的重大战略决策。目前，中国已建成全球最大的清洁能源生产供应系统，新能源汽车、光伏等绿色产业链蓬勃发展。一份蓝天永驻，绿水长流，青山常在的答卷正在铺展开来。

国美，则家美。山河绿了，环境美了，城市处处有公园，乡村满目皆新景。光伏发电点亮万家灯火，新能源汽车助力低碳出行……

家是最小国，国是千万家。瞩目活力、创新、大美之国崛起，何其有幸。

时代周报编辑部

出品人 / 孙波 监制 / 黄昌成 吴慧 执行 / 覃硕 彭岩峰 曾向荣 张常旺 魏琼 罗丽娟 潘展虹 王丽丽 王薇薇 陆晓辉 代路 韩迅 邓富群



6 946957 200015 >
零售价 / RMB 3.00 HKD 10.00

国内统一刊号 / CN44 - 0139
邮发代号 / 45 - 28

时代在线 /
<http://www.time-weekly.com>
官方微博 / @时代周报
官方微信 / timeweekly

广告热线 / 020 - 3759 1496
发行热线 / 020 - 8735 0717
传真 / 020 - 3759 1459
征订咨询 / 020 - 3759 1407



主管 / 南方出版传媒股份有限公司
主办 / 广东时代传媒集团有限公司
地址 / 广东省广州市珠江新城华利路 19 号
远洋明珠大厦 4 楼

新中国成立75周年特刊 活力中国

活力中国

回眸过去,这75年,从封闭落后到开放进步,从温饱不足到全面小康,从一穷二白到开辟中国式现代化的新图景,我们共同见证了一个活力四射的中国,每一寸土地都涌动着勃勃生机。

展望未来,科技创新引领发展,飞驰的高铁、翱翔的航天器,展现着中国速度与力量;绿水青山就是金山银山,生态文明建设让祖国大地更加美丽动人;人民生活日新月异,幸福指数节节攀升;改革开放持续深化,营商环境不断优化,吸引着世界各国的投资者。

站在75周年的新起点,活力中国,正以崭新的面貌屹立于世界东方,书写着新时代的辉煌篇章。

从“世界工厂”到全球引擎
中国经济实现跨越式增长

时代财经 王晨婷

说起“中国制造”,不少人第一时间想到的或许还是服装厂的画面。一排排制衣工人坐在缝纫机前,拼装起袖口和衣领,一针一线缝出“中国制造”的神话。从广东或浙江的郊区漂洋过海,摆在海外超市的货架上等待选购。

这一场景已经悄然生变。“上青天(上海、青岛、天津)”三地曾是中国纺织的代表城市,但如今,青岛的智能工厂不再见到女工伏案的身影,取而代之的是一列列精密先进的纺纱设备。几名工人驾驶小型电瓶车穿梭其中。

不只是服装,在更多看似传统的产业中,由创新驱动的新鲜故事也正在发生——智慧农业应用开花,农业产能大幅提高;传统高污染的钢铁行业,绿电能源逐渐实现替代;汽车企业成功转型,引领全球新能源的快速发展……

改革开放以来,我国经济总量持续扩大,1979—2023年我国经济年均增长8.9%,远高于同期世界经济3.0%的平均增速,对世界经济增长的年均贡献率为24.8%,居世界第1位。2023年占世界总量的比重提升至16.9%,稳居世界第2位。

从“中国制造”到“中国智造”,在新质生产力的引领下,新的腾飞正在发生。

中国制造业的75年

75年前,初生的新中国年产自行车量勉强达到1.5万辆,自行车是稀罕货。设备落后、产能低下,日常生活消费品中,当时的中国仅能制造纱、布、火柴、肥皂、面粉等为数不多的品种。

从火柴到国产大飞机,从面粉到嫦娥六号采回月壤,中国一步步实现从无到有的突破。数据显示,我国制造业增加值自2010年首次超过美国,稳居世界首位,2022年占全世界比重为30.2%,成为全球工业经济增长的重要驱动力。

从机身框的铝合金、航空窗户的特质玻璃,到隔音隔热的“飞机棉”,要造出一款全自研的国产大飞机,每

一寸细节都需要研制的关键技术。

如重庆再升科技原本主要生产冰箱的真空绝热板,于2016年毛遂自荐,决定为C919大飞机研制“飞机棉”。经过持续数年的攻关,再升科技自主研发的“飞机棉”终于走出实验室,开始生产,成为国内唯一、全球第三家能够批量生产此材料的企业。

新中国成立初期,我国出口商品中80%以上是初级产品。自2009年起,我国已连续多年稳居全球货物贸易第一大出口国地位,出口产品结构持续优化,在高科技、高附加值商品市场的国际竞争力大幅提升。

在电子制造业领域,中国已经成为全球智能手机生产的中心枢纽。苹果公司多年来依赖中国制造业网络,依靠富士康等企业将全球的研发成果转化成为高质量的电子产品。以华为和小米为代表的中国品牌不仅在国内市场占据主导地位,也在全球范围内展现出强劲的竞争力。

正是这些产业背后的技术创新与自动化改革,推动了中国制造的升级,使得“中国制造”从以往的“低成本代工”逐步迈向更高层次的“智能制造”。不仅如此,中国的产业升级还使其在全球供应链中扮演了越来越重要的角色。在一场场全球贸易的洪流中,中国制造业正变得不可或缺,成为全球产业链的坚实支撑。

2023年,机电产品在出口总额中占比达58.5%,其中汽车出口522万辆,我国成为全球第一大汽车出口国。

成为世界经济增长“火车头”

“WTO(世界贸易组织)不是哪个国家说了算,而是世贸组织所有成员说了算。”

2024年的博鳌论坛上,中国入世谈判首席代表龙永图的一番话引发不少人共鸣。实施《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)、高质量共建“一带一路”,中国正更深地参与全球治理体系改革和建设,推动经济全球化。

2013年,中国正式提出了“一带一路”倡议,目标是通过构建一个横跨亚非欧的贸易和投资网络,促进区域经济一体化。

《共建“一带一路”:构建人类命运共同体的重大实践》白皮书显示,2013—2022年中国与共建国家进出口总额累计19.1万亿美元,年均增长6.4%,高于同期全球贸易增速;与共建国家双向投资累计超3800亿美元。

在东非地区,中国承建的蒙内铁路极大地缩短了肯尼亚蒙巴萨港到首都内罗毕的运输时间,不仅提升了货物的流通效率,也为肯尼亚的工业化进程注入了新的活力。像这样的项目,在非洲、东南亚和中亚地区并不罕见。

通过共建“一带一路”项目,中国与这些地区的国家建立起了更加紧密的经济联系,也将中国的制造能力、技术经验和资本优势,转化为推动全球经济增长的实际行动。

与此同时,中国自身巨大的消费市场也在不断拉动其他国家或地区的经济增长。以能源领域为例,作为全球最大的原油进口国,中国对中东地区石油和天然气的需求不断增长,而澳大利亚、巴西等资源出口国则依赖中国对铁矿石和农产品的巨大需求。

新质生产力注入新动力

随着全球经济结构的不断调整,中国以大国体量推动世界经济增长的同时,也正积极布局绿色经济、人工智能、清洁能源等新兴领域。

去年以来,“新质生产力”成为经济发展的核心关键词。

一方面,“双碳”目标下,中国近年来在绿色经济领域投入了大量资源,积极推动能源转型。通过发展可再生能源,特别是风能、太阳能等领域的技术创新,逐步减少了对传统能源的依赖。

氢能是最具发展潜力的清洁能源之一。去年12月23日,国内首套百万吨级氢基竖炉项目在宝钢股份湛江钢铁成功点火投产。这是目前国内最大集成采用多气源、并最终采用全氢进行工业化生产直接还原铁的生产线。

与传统碳冶金相比,氢冶金可以使炼铁摆脱对化石能源的依赖,这也标志着我国钢铁行业向绿色低碳转型再次迈出了示范性的一步,将进一步引领传统钢铁冶金工艺进行变革。

类似的绿色变革,也正在传统行业的各个领域发生。

另一方面,科技创新的重要性被不断推升,由此带动的新兴产业,不仅将中国推向全球经济发展前沿,也将为全球经济的转型和增长提供动力。

例如,中国的新能源车产业近年来快速崛起,比亚迪、蔚来等企业不仅在国内市场取得了巨大成功,还开始进入国际市场。数据显示,2023年中国新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆,产销量连续9年位居全球第1。其中,新能源汽车出口120.3万辆,同比增长77.6%。

与新能源汽车一起崛起的,还有整条产业链。从锂矿等关键原材料,到动力电池组件、核心电子元件等,我国现存新能源汽车相关企业已经超过100万家。

在人工智能领域,中国的投资和研发水平也位居世界前列。在智能制造、智慧城市、金融科技等领域,AI技术的应用已带来了显著的效率提升。根据《全球数字经济白皮书(2023年)》,截至2023年第三季度,全球AI专利申请量累计达129万件,其中中国AI专利申请量占全球的64%,超过51万件,位居世界第一。

“我国产业正稳步向‘新’向‘绿’转型,这背后反映出新质生产力对经济发展的推动效应。”中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力告诉时代财经,高技术制造业正逐步成为我国经济增长的重要支撑点。部分产业顺应全球技术和绿色发展趋势,并为我国经济增长注入新的活力。

从今年上半年数据也可得见,规模以上高技术制造业增加值占规模以上工业增加值的比重为15.8%,集成电路、服务机器人等智能绿色新产品表现亮眼,产量均保持两位数增长。

可以预见的是,随着中国在绿色经济、人工智能等领域的深度布局,中国将继续在全球经济中扮演关键角色。通过投资新兴产业和技术,中国正在巩固其作为全球经济增长引擎的地位,推动全球经济走向更加可持续、高效的未来。■

国庆休刊通知

因国庆放假,本报决定于10月8日休刊一期,10月15日恢复出报,敬请留意。
时代周报编辑部
2024年10月1日

安徽新型工业化启示录

时代周报记者 史成超 潘展虹
发自合肥 芜湖

“中国之所以被称作‘基建狂魔’，是因为中国土木工程产业的大规模、大难度、大速度给全世界留下了非常深刻的印象。”国家最高科学技术奖获得者、中国工程院资深院士钱七虎曾如此解释。

水泥，是“基建狂魔”的最小组成单位。它是最基础的工业原材料，层层叠加，为大桥、公路塑形。机器轰鸣、灰尘弥漫，这是外界对水泥厂的刻板印象，是工业生产最传统原始的模样。

实际情况早已不是如此。位于安徽的海螺集团早在2018年就建成了全球第一个水泥全流程智能工厂。时代周报记者在海螺集团白马山水泥厂看到，水泥从制备到出厂的每一个细节、每一个流程都被数字标签、被数据记录、被测试分析，每一步无不彰显制造业高端化、智能化、绿色化的新实践进程。

早前，安徽工业曾因马鞍山的钢铁、铜陵的铜矿等，而被冠以“铜墙铁壁”之称。这是外界对安徽的固有印象。新型工业化战略稳步向前，安徽工业正经历一场深刻变革，早已换了新的模样。

近日，时代周报记者受邀参与工业和信息化部组织的“新型工业化媒体调研行”，共同走进安徽。无论是传统的水泥制造企业，还是高端装备制造企业，从家电到新材料再到新能源汽车，安徽的诸多企业都通过技术创新，实现产业纵向延伸和横向布局，成为推动当地产业升级、经济增长的新引擎。

安徽已迈入工业大省行列。安徽省统计局数据显示，2023年安徽规模以上工业企业营收突破5万亿元，比上年增长8.9%，营收总量跃居全国第7位、中西部第1位，晋级“中西部工业第一省”。

这一次，安徽有哪些成功经验可以借鉴？

“链主”强，产业链强

“链”，是此次“新型工业化媒体调研行”的高频词。“链”既是产业链，也是价值链——产业链要做厚，价值链要做深。

安徽的“智能绿色”，就是围绕这一“链”字展开。

从纵向看，企业依托原有的技术、市场优势等，在产业链上下游不断延伸布局，这是“产业链做厚”的具象化。尤其是在原本就存在优势的传统产业，如材料、家电、建材等，按照新型工业化提倡的制造业高端化、智能化、绿色化，为“产业链做厚”提供了路径。

海螺集团是值得探究的案例。以宁国水泥厂为前身的海螺水泥，经过30年发展，已成为以水泥建材制造为主的大型跨国企业集团，控股经营海螺水泥(600585.SH)、海螺新材(000619.SZ)和海螺环保(00587.HK)等3家上市公司，资产总额突破3000亿元，员工总数6万余人，连续19

年荣登中国企业500强。

海螺集团数字产业板块负责人许越向时代周报记者直言，在国内水泥行业，海螺与其他企业最大的不同点在于——将智能化改造过程中孵化的成果，发展为多家独立公司。

纵向看，水泥制造是海螺集团的主导产业。在此基础上，海螺集团建成了全球首个水泥全流程智能制造工厂、全球水泥行业首个露天矿山矿车无人驾驶项目等，建成了海螺“云工”工业互联网平台。

横向看，海螺集团借此形成新能源产业、新材料产业、环保产业、数字产业、现代服务贸易产业等多元化布局。该集团依托原有的产业优势和经验，发挥主体作用，带动其他产业链升级、转型，以此开拓新兴业务线。这种将原有产业链优势、经验向新兴产业链输出，便是“价值链做深”的最显著结果。

位于合肥高新区的美亚光电(002690.SZ)，是A股主板上市公司价值100强、中国机械500强。这些年，美亚光电的业务从最早的食品检测已渐次拓展至食品安全、医疗健康、再生资源等三大领域，主要产品拓展至X光异物检测机、移动式头部CT、脊柱外科手术机器人等，产品销售覆盖全国，并出口至全球100多个国家和地区。

食品和医疗，是截然不同的两个行当，价值链却有相通之处。美亚光电通过数字化发展，以数据中台和工业互联网平台为基础，打造“一湖两云”数字化运营体系，连接上下游企业、广大客户、政府部门及金融机构，不仅推动了企业自身由单一装备制造向提供系统化解决方案转变，还推动了行业的数字化转型。

无论产业链还是价值链，“链主”企业举足轻重。

奇瑞便是芜湖汽车产业的“链主”。芜湖把新能源和智能网联汽车视为首位产业。奇瑞被芜湖视作“首席企业”，是推进补链、延链、强链的助推器。

奇瑞创业始于1997年，已从名不见经传的汽车制造商成长为《财富》世界500强。今年1—7月，奇瑞集团累计销售汽车129.6万辆，累计销售新能源汽车22.6万辆，同比增长193.7%，累计出口62.2万辆，同比增长27.4%，继续保持中国品牌乘用车出口第一。

“链主”强，产业链强。如今，芜湖汽车产业集聚上下游企业2000多家，其中规模企业900多家，形成“整车—电池—电机—电控”和“关键系统—整车—服务—应用”全产业链，2023年实现营收3324亿元，增长37.8%，撑起安徽汽车产业的半壁江山。

如果说传统工业化强调依托资源和生产要素禀赋，那么新型工业化则是强调依靠创新和技术进步，推动产业链提升和价值链升级。

这样的变化，正在安徽发生。

安徽工业跑出加速度

工业是区域竞争的主战场。工业实力很大程度上决定着一个地区经济的综合实力，工业规模则是实力的基础表现。

经济大省无一不是工业大省。广东、江苏、山东的经济体量位于全国前三，它们规模以上工业的体量也长期占据全国前三位。

在新型工业化带来的系列利好之下，安徽工业规模不断向上，跑出加速度。

据安徽省工信厅提供的数据，2013—2023年，安徽全省规上工业增加值年均增长8.7%，居全国第3位；规上工业营收从3.3万亿元增长至5.1万亿元，从全国第12位跃升至第7位，居中西部第1位；全省工业增加值达1.4万亿元，升至全国第10位。

最新数据同样显示出安徽工业的发展潜力。今年前7个月，安徽全省规上工业增加值同比增长8.5%，高于全国2.6个百分点，居全国第5位，长三角、中部地区和工业大省第1位；工业投资、制造业投资、技改投资分别增长17%、14.8%、28.3%，分别高于全国4.5个、5.5个、16.6个百分点。

撑起安徽工业跃升的，是新兴产业的迅猛发展。

先看智能化。从产业结构看，安徽工业自20世纪50年代“铜墙铁壁”到2000年以后“芯屏汽合”“集终生智”的历史演进。2013—2023年，安徽全省战略性新兴产业产值年均增长15%以上，占规上工业比重从20.7%提高至42.9%。

具体至产业领域，2023年，安徽全省汽车全产业链、装备制造营收突破1万亿元；先进光伏和新型储能产业营收分别居全国第3和第2位；新型显示产业营收居全国第2位；晶合集成晶圆代工营收居全国第3位；机器人产业营收居全国第6位。

而在“新三样”产品中，全国1/5的光伏组件、1/7的锂电池、1/8的新能源汽车，都是“安徽造”。

再看创新。这些年，安徽并没有忽略传统产业。相反，在政策推动下，政府和企业都在使用真金白银，不断创新带动产业升级。

以传统材料领域起家，安徽安利材料科技股份有限公司(下称“安利股份”)研发出水性、无溶剂、生物基、回收再生等环保工艺技术，先后投入2亿多元，推动绿色生产、节能减排和循环经济发展工作，各项环保指标均远远优于国家或地方标准。

安利股份副总经理刘松霞介绍，这些年企业拿下耐克、苹果、阿迪达斯等多家全球头部企业订单，进入丰田、比亚迪、小鹏、赛力斯等知名车企的供应链，生态功能性聚氨酯合成革材料在部分全球高端市场占有率超过20%。

创新带来回报。截至2023年年底，安徽全省研发投入强度居全国第7位，制造业企业创新活跃度居全国第3位，制造业高质量发展指数居全国第5位；在全国率先出台“三首”政策，累计培育“三首”产品1697项，直接创造经济效益700亿元，去年新增36项“三首”产品填补国内空白。

再看绿色化。“十三五”期间，安徽规模以上工业单位增加值能耗累计下降20.05%，超额完成目标任务。2021年和2022年，这一指标分别下降5.3%、3.8%。在工信部公布的“2023

年度绿色制造”名单中，安徽有76家绿色工厂、7家绿色工业园区入选。

规上工业营收规模跃居中西部第1位之后，安徽正成为中国工业发展的新势力。

安徽新型工业化的三个关键词

加快推进新型工业化，提升产业链供应链韧性和安全水平，成为构建起新竞争优势的重要途径。这日渐成为各界共识。

党的二十大报告明确指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，明确提出到2035年基本实现新型工业化，加快建设制造强国。

工信部持续推出多项政策支持，推动新型工业化进程提速。

工信部等2023年12月联合印发的《关于加快传统制造业转型升级的指导意见》指出，传统制造业是我国制造业的主体，是现代化产业体系的基础。推动传统制造业转型升级，是主动适应和引领新一轮科技革命和产业变革的战略选择，是提高产业链供应链韧性和安全水平的重要举措，是推进新型工业化、加快制造强国建设的必然要求，关系现代化产业体系建设全局。

时代周报记者参与此次调研发现，安徽的新型工业化推出了一系列特色举措，清单引领、因链制宜、开放合作是关键词。

清单引领，即通过明确的目标和任务清单，引导和推动新型工业化的各项工作。今年7月份，安徽发布的《加快传统产业转型升级提升工业竞争力实施方案》就是一个极具代表的个例。

该方案目标明确——力争到2027年，传统产业水平持续提升，营业收入利润率提高1个百分点，工业企业数字化研发设计工具普及率达到90%，关键工序数控化率达到75%，“专精特新”企业占传统产业规模以上工业企业比重提高10个百分点。9个方面的27项重点任务，形成清晰的任务清单，确保宏观政策的落地实施。

因链制宜，是指通过特定政策的引导和激励，激发产业链上下游企业的活力，形成联动效应，推动整个产业的升级和转型。

例如，安徽通过实施“一链一策”的研究和支持，针对智能家居、医药工业、人形机器人等重点产业链，推动产业链关键环节的创新和提升，从而带动整个产业链发展。

安徽省推进新型工业化，开放合作特征明显——积极融入全球产业链，通过国际合作和交流，吸引外资和技术，提升本地产业的国际竞争力。安徽通过举办世界制造业大会等国际性活动，搭建与全球制造业交流合作的平台，以此促进全球资源的优化配置和产业的融合发展。

新型工业化是中国经济发展的热词，也正在各地持续走深走实。各地推进新型工业化也并非只有一条路径，还需立足不同的产业现状、资源禀赋、区位优势和功能定位，百花齐放探索推进新型工业化。■

90%



新中国成立75周年特刊 活力中国

黄奇帆：何谓新质生产力

时代周报记者 阿力米热 发自广州

生产线上，一架架机械臂来回摆动装配产品，智能管理平台大屏上，生产进度、设备运行状态等情况一目了然……

近年来，随着科技的不断进步和全球经济的深度融合，前沿技术与未来产业正把人们的想象变为现实。这些科技创新和产业的不断融合发展，共同形成了新质生产力。

回顾中国的经济发展历程，过去40多年，在城镇化进程的加速推进下，房地产市场发展成为拉动经济增长的“火车头”。不过，随着全球经济形势的变化，仅依靠传统的经济增长模式已无法满足发展的需要。

因此，新质生产力代表着生产力的显著跃迁，这一跃迁是通过科技进步与创新驱动实现的，旨在达成更高质量、更高效能以及更高科技水平的生产力。

然而，发展与推进新质生产力并非易事，当下发展新质生产力面临的堵点难点如何破解？市场与政府应该承担什么样的角色？要如何创造新的竞争优势？这些问题，都是发展新质生产力亟须解决的。

寻找可持续发展之路

7月末，由中国国家创新与发展战略研究会（以下简称“国创会”）指导，广东时代传媒集团有限公司、广东省省情调查研究中心联合主办的2024“影响力·时代”峰会——新质生产力赋能高质量发展论坛在广州举行。

国创会学术委员会常务副主席、重庆市原市长黄奇帆出席论坛，并发表了题为《新质生产力的内涵逻辑和实施路径》的演讲，详细阐述了新质生产力的概念、发展逻辑及其在推动经济转型和产业升级中的重要作用。

黄奇帆在论坛中说道，新质生产力的提出是基于当前经济发展的内在逻辑。

黄奇帆说，我国1980年GDP为2000亿美元，2020年达到了18万亿美元，40年增长了90倍，成为世界第二大经济体，取得了举世瞩目的历史性跨越和重大成就。在这40年的进程中，无限供给的低成本的人口红利、改革开放的制度红利、融入全球化的红利，这三大红利推动我们长足发展、加速度发展。

但近年来随着资金、土地、劳动力等要素价格持续上涨，比较优势不再显著。再靠资源、靠资金、靠劳动力等大量要素投入加速度发展的时代过去了，过去40年的发展方式已不可持续，也无法在未来复制。

黄奇帆给出一组数据作对比，从自然资源投入来看，中国GDP大致是全球的20%左右，工业规模和进出口贸易分别是全球的30%左右，却消耗了全球矿产资源的50%。如果按此比例继续，再过20年，若GDP翻了一番，消耗资源也还要翻番，显然是不可能的。

这意味着，源头减量、节能减排是中国可持续发展的必由之路。

与此同时，黄奇帆进一步剖析了资金消耗层面的困境，中国的货币发行越来越快，资金量也累积到非常巨大。看着货币量好像是应该通货膨胀，但是看市场反而感觉像通货紧缩。“目前，资金对市场不敏感，存在银行里不出来，没进股市，没进房市，也没进老百姓的口袋去消费，跟市场没发生周转，货币投放的边际效应、调控的敏感度已经大大降低了。”黄奇帆说。

此外，随着劳动力人口的逐步减少，黄奇帆认为，传统依赖劳动力密集型产业拉动经济增长的模式已难以为继。

“从总的人口基数看，到2050年我国人口可能降到12亿或者11.5亿，再靠劳动力要素无限投入，推动经济高速增长的可能性已经淡出了。”黄奇帆说道。

面对上述挑战，黄奇帆认为要在理论、技术、工艺、工具和要素这五大维度进行创新，这些层面的协同创新共同构成了新质生产力发展，通过科技创新和资源优化配置，实现全要素生产率的不断提升，通过全要素生产率来推进经济的持续发展。

在当前全球经济格局中，生产性服务业（区别于生活性服务业，指促进工业生产过程的连续性、工业技术进步、产业升级和提高生产效率的服务行业）已成为衡量一个国家经济发达程度的重要指标。

中国在这一领域的进步不仅关系到产业结构的优化，更是推动新质生产力发展的关键。

例如，在工艺创新方面，黄奇帆举例说，通过一体化压铸，特斯拉将原需要多个零部件通过冲压和焊接等方式组装而成的车身结构件，转变为可以直接通过压铸工艺一次性形成的单一零件。

这种方法不仅减少了零件数量，降低了生产时间和成本，而且还提高了车身结构的完整性和安全性。而这一创新可能会导致汽车车体制造工艺的重大变革。

除此之外，黄奇帆特别提到数据作为新的生产要素的重要性，他认为数据作为和土地、资本、劳动力、技术一样的生产要素，在数字经济不断深入发展的过程中，将居于越来越重要的地位。

因为各种自然资源都在被不断消耗的时候，只有数据在不断累积和增加。

“当前，人工智能技术在大数据的‘喂养’下正在加速迭代，数据已经成为人工智能得以成熟的重要生产要素。未来，随着人工智能在各行各业的普及和应用，数据作为生产要素的特征会更加显著。”黄奇帆说道。

主攻科技创新

科技创新是新质生产力核心要素，在推动新质生产力发展的具体路径上，黄奇帆提出应聚焦于新能源、新材料、数字智能、生物医药和高端装备五大领域。

这些领域的颠覆性创新是新质生产力的集中体现，每一个领域的突破都能引领社会进入新时代。

例如，从煤炭到石油化工，就是将世界从蒸汽时代推进到电子机械时代；而清洁能源加上电子芯片，就把世界带到了智能世界。因此能源系统的不断创新是新质生产力的体现。

同样，新材料、数字智能、医疗医药和高端装备制造的创新也是推动社会进步的关键。

“飞机发动机、燃气轮机，能生产各种复杂零部件的高端数控装备，各种高端工业母机等等。装备上的进步不但解放了人类的双手，进而也将解放人类的大脑，必然是新质生产力。”黄奇帆说道。

由此可见，发展新质生产力不单单是边际上的改进，而是对科技创新提出了更高要求。

然而，中国的科技创新仍存在很多短板。例如在芯片、发动机、材料、数控机床、工业软件等诸多领域存在短板，一些关键零部件、关键装备依旧依赖国外。

援引《财经》报道，2023年中国社科院工业经济研究所的研究显示，在通用处理器CPU、GPU等高端芯片领域，中国还存在着巨大空白，

90%以上的高端芯片都依赖进口。国内高端医疗设备市场规模已达上万亿美元，但95%以上的设备依赖进口。

这也表明，攻破科学技术壁垒，是发展新质生产力的一大挑战。那么，如何突破？黄奇帆认为，增大研发经费、提高科技成果转化、建立健全资本市场体系、提高社会对创新者的容纳度，这些措施对于促进新质生产力的发展至关重要。

在研发投入领域，黄奇帆指出，多年来，我国全社会研发强度保持在GDP的2%左右，他建议研究制定“十五五”规划和远景目标时，能将研发强度提高到3%，到2035年进一步提升到4%。

“另外，要加大原始创新研发经费的投入。当前，在我国研发投入中，基础研究投入占比仅为5%~6%，世界发达国家普遍在15%~20%。因此，到2035年我国这一比例应该达到20%左右。要将这两个指标作为发展新质生产力的制度化安排予以确定。”黄奇帆说道。

研发之后，将科技成果从“实验室”走向“生产线”，被视为是推动科技创新的第二引擎。黄奇帆表示，当前我国的科技成果转化率仅有30%左右，与欧美发达国家60%~70%的水平差距较大，需要提高原始创新成果的转化力度。

“在成果转化利益分配上，目前我国大致上是投资者占30%，发明者或发明团队占70%，听起来我们对发明团队高度重视，但是发明团队能发明，不见得能转化。要学习借鉴美国硅谷的三个‘三分之一’的实践，即对成果转化收益，投资者、发明者、转化者各自拥有三分之一。”黄奇帆说道。

此外，作为具备强大创新能力和巨大成长潜力的企业群体，独角兽企业也是衡量一个国家和地区创新能力与创新生态的重要风向标。

据了解，美国资本市场总额有40多万亿美元，其中独角兽企业的市值占资本市场总市值的30%，达到12万亿美元。反观我国，当前股票市场总市值为70多万亿元人民币，若将科技创新类板块视为独角兽企业，其在股票市场上的市值尚不足10万亿元。

因此，黄奇帆认为，随着科技进步而不断演进，在未来的发展中，应积极支持那些具有成为独角兽企业潜力的高科技企业，特别是在其大规模产业化成长的关键阶段，以确保其能够顺利发展。■



黄奇帆

中国国家创新与发展战略研究会
学术委员会常务副主席、
重庆市原市长

这里有 WHAT YOU CAN GET

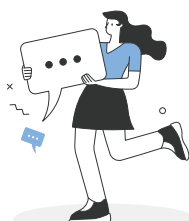


新周刊全平台
内容首发

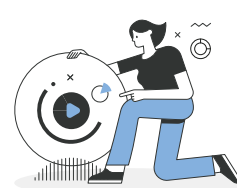


10年《新周刊》
免费阅读

积极理性的
话题与讨论



音视频栏目
一网打尽



新周刊 新周刊APP

扫码下载新周刊APP



活力中国 新中国成立75周年特刊

4.6万公里！中国高铁领跑全世界

时代周报记者 曾思怡 发自广州

100多年前，孙中山先生在《实业计划》中提出：“让中国成为拥有10万英里（约16万公里）铁路的现代化强国。”

100多年过去，这个美好愿景成为现实：目前，中国铁路营业里程突破16万公里，铁路线路紧密交织，覆盖31个省份，触达全国99%的20万人口以上城市中国大地，为中国经济社会发展提供源源不断的能量。

里程庞大，覆盖宽广，速度也一再突破，跑赢全球。

时代周报记者梳理发现，过去几十年，我国铁路经历多次提速，运营时速从几十公里，跑到100多公里、200多公里，如今350公里越来越常见，400公里的目标也提上规划。

按照国际铁路联盟的定义，新建时速250公里及以上，既有线改造时速200公里及以上的铁轨即为高铁。

以此计算，在过去20年左右时间内，我国高铁里程从0增至4.6万公里，排在全世界第一位，超过世界上其他国家的总和，同时也是唯一实现了高铁时速350公里商业运营的国家。

这是一个激动人心的故事。

20世纪，高铁最早在日本建成运营之时，欧美国家陆续提出建设高铁的规划之时，高铁对我国民众来说还是个陌生的词汇，不过20年左右的时间，中国高铁网越织越密、越跑越快，成为“中国速度”的代名词，也成为我国社会经济发

后来居上

1978年，邓小平到日本访问，受邀乘坐时速100多公里的新干线列车，并被工作人员问道，乘坐新干线

有什么想法。

彼时我国旅客列车平均时速40多公里。邓小平回答说：“就感觉到快，有催人跑的意思，所以我们现在正合适坐这样的车。”

上述对话推动了高铁概念在我国普及。至20世纪90年代，关于高铁“建不建”“怎么建”的讨论频频，1998年中国科学院第9次院士大会、中国工程院第4次院士大会上，高铁“建设派”的声音成为主流。

2004年，国家《中长期铁路网规划》颁布，这是国务院批准的第一个铁路行业规划，提出未来十几年我国高铁建设主要布局，即“四横四纵”。

作为“四横四纵”的一部分，设计时速350公里的京津城际铁路于2008年率先通车，我国正式进入“高铁时代”，多地高铁建设快步前进。

2016年，《中长期铁路网规划》再调整，从原来的“四横四纵”进化为“八横八纵”，高铁网越织越密。

时代周报记者梳理发现，2008—2018年的十年间，“四横四纵”基本成形，我国高铁里程从0飙升至2.9万公里，跃居世界第一，是全球其他国家高铁总里程的2倍；从2018年至今，我国高铁里程增至4.6万公里，“八横八纵”大体成形，高铁网覆盖96%的50万人口以上城市；根据规划，今年年底我国高铁里程将达到5万公里。

作为“中国速度”的标志性符号之一，高铁之快，不仅在于建设速度，也在于运营速度。几十年来我国铁路经历多次提速，运营时速从几十公里，到100多公里、200多公里，如今350公里的高铁越来越多，400公里的目标也提上规划。

此时，距离邓小平乘坐日本新干线列车过去半个世纪，在这半个世纪里，中国高铁从无到有，后来居上，领

先全球。

即使没有翻阅这些宏大规划和数据，我国高铁事业进程，也真切而具体地反映在民众日常生活中。

高铁的开通，让无数游子远行和返乡之路畅通便捷；让民众旅游范围不断拓宽，半天车程就能抵达全国大部分城市；对于高铁沿线停靠城市来说，城与城、城与乡的互联互通、经济合作更为便捷，而围绕高铁站崛起的产业园、商业区，也为当地创造了一大批就业岗位。

大国力量

建设高铁的畅想和行动，最早在日本和欧美国家发起，中国何以后来居上？

首先是超大规模市场的优势。全球人口约80亿人，我国占14亿人，巨大人口基数孕育的超大规模市场，成为我国经济社会发展的巨大优势。高铁、新能源汽车、光伏发电……我国多项领先世界的项目、产业，也正是受益于超大规模市场。

具体来看，高铁建设成本巨大，尤其是大规模建设，需要庞大的人口总量和较高的人口密度支撑，我国土地辽阔，人口规模大、密度高，庞大的需求降低了人均建设成本，让大规模高铁建设成为可能。反观更早提出高铁计划的欧美地区，或因国土面积较小，或因人口分布稀疏，斥巨资建高铁的投入产出比相对较低。

与此同时，我国在高铁事业方面充分发挥制度优势。对于高铁这种前期投入巨大，技术含量高，收入长期难以覆盖研发和建设成本的大型公共基建而言，这种制度的重要性不言而喻。

事实上，我国高铁建设资金筹措主要来自债务融资，此前机构计算，

当前我国高铁营收情况，甚至还不足以覆盖债务所产生的利息。

公开数据显示，2023年国铁集团实现营业收入12454亿元，净利润33亿元，而总负债高达6.13万亿元。有媒体梳理发现，全国只有6条高铁持续盈利：京沪、京津、沪杭、沪宁、广深港，即便是最赚钱的京沪高铁，若以2023年的净利润计算，想要收回成本还需要约19年。

还有90%以上路线，尤其是在欠发达地区，未来盈利的可能性很小。

不过，不谋全局者，不足谋一域。

不妨来算算高铁投资的综合账：每1亿元高铁投资，可直接带动冶金、建筑、制造等关联产业投资3亿元左右，创造就业岗位2200多个；一组“复兴号”动车组有4万多个零部件，辐射600余家一级配套企业、1500余家二级供应商，形成5倍的产业拉动效应。

可以看到，高铁已经成为支撑中国经济、社会、城市发展的强大动力。不仅带动投资增长、拉动产业链发展，随着网络不断完善，我国铁路也有效拉近了各地的时空距离，催生同城效应，加快生产要素流动，促进区域协调发展。

从另一个维度看，在当前经济发展阶段，推进构建全国统一大市场，被视为发挥“大国”优势、强化规模经济，保持经济高速增长的关键点。而构建全国统一大市场，在于生产要素在全国各地区高效流通以实现更高生产效率，在这个过程中，日益完善的高铁网发挥的重要性不言而喻。

加速奔驰

放眼未来，我国高铁网络还将越织越密、越织越快。

时代周报记者梳理发现，根据规划，我国“八横八纵”高铁网主通道

将于2028年建成；与此同时，经济发达、人口密集的东南沿海地区，越来越多的支线高铁陆续建成，“长三角越来越像一个省”“大湾区越来越像一个市”将从畅想变现实，城际铁路的日渐完善也助推各大都市圈越来越成熟。

高铁出海也正在进行中。

在新闻报道中，许多体验中国高铁的外国友人，无不在第一时间表示惊叹和佩服；而在国外关于高铁布局的规划中，选用哪个国家的技术和方案？中国也被投注更多目光，甚至成为第一选择。

当前，中国形成了全球领先的高铁建设水平，不仅在技术和标准方面更加成熟，整体建设成本也更低。

2015年中日竞标雅万高铁时，中国方案取胜。作为中国高铁出海“第一单”、印尼乃至东南亚国家的首条高铁，雅万高铁是中国高铁首次全系统、全要素、全产业链在海外建设项目，全线采用中国技术、中国标准。

有观点认为，长远来看，第三世界的发展中国家迟早也会富起来，迟早也会产生对高速铁路的需求，届时“中国建造”也将再迎一片市场蓝海。

中国高铁仍在加速奔驰。

今年4月，一则高铁提速消息激动人心。由国铁集团牵头实施的CR450科技创新工程（CR450科技新工程主要包括CR450动车组和时速400公里高铁线路、桥梁、隧道等基础设施技术创新）正全面推进，其中CR450动车组样车正在加紧研制，将于年内下线。

这意味着，时速400公里的高铁近了。而时速400公里高铁也意味着，更快的人员流通和货物流通速度，更多区域受益，以及更新迭代、领先世界的高铁技术水平。

近百万人次参与！泰山原浆啤酒夏日狂欢引爆销售 “7天鲜活” 突围高端化

山东是我国啤酒大省，产量规模位居全国第一。2023年度，山东省规模以上企业累计啤酒产量483.6万千升，为全国各产区最高，更诞生了青岛啤酒、泰山啤酒等本土品牌。

今年第一季度，山东啤酒品牌的整体表现不俗。酒业家6月出炉的《山东白酒市场调研报告》显示，一方面是即饮市场在快速复苏，其中，餐厅、酒吧、夜店等场所增速尤快；另一方面是产品结构提升很快，精酿、高端啤酒受到市场欢迎。

与此同时，啤酒行业寡头竞争格局愈发明显。数据显示，到2022年，华润雪花、青岛啤酒、燕京啤酒、百威亚太、嘉士伯五大巨头主导着九成以上的市场份额。

有业内人士分析指出，中国啤酒高端化发展经历了从初级高端化，即品质、价格等方面的提升，向消费场景化、需求化的转变。啤酒品牌只有依靠自身独特的精神价值和故事才能真正打通有生命力的线下渠道，给消费者带来持续的愉悦感。

在刚结束的炎炎夏日，泰山啤酒积极抓住啤酒销售旺季这一黄金时机，深入市场，通过在全国各地举办啤酒节、参加中酒协乐啤派对，为消费者带来一场啤酒与美食的狂欢盛宴。与此同时，全麦芽匠心之作RAW8的隆重上市，也让啤酒爱好者在纯粹的麦芽香中感受到原浆啤酒的独特魅力。

自2010年开创短保质期新鲜啤酒赛道以来，泰山啤酒不断自我革新与升级，构建了产品、渠道、物流、营销四大层面的创新体系，今年更在山东等多地举行招商大会和集中签约，推进品牌“千城万店”目标更进一步落地。

瞄准中高端啤酒市场，泰山啤酒

以其差异化的打法，在啤酒巨头的围剿与激烈的竞争中冲出重围。

掀起近百万人的夏日盛宴

“怪不得哈尔滨人都来冰雪大世界了，原来在举办泰山原浆啤酒节。大夏天的，在户外撸串、吃小海鲜，再喝点小冰凉的小啤酒，才是专属于咱们东北人的浪漫。”

第一次参加啤酒节的哈尔滨消费者说，没想到现场氛围感这么好，“我喜欢泰山原浆啤酒7天，麦芽香气特别浓郁，泡沫非常绵密丰富，打开了我对啤酒的一片新天地。”

从济南的泉脉之源到烟台的仙境海岸，从天津的海河之畔到哈尔滨的冰雪世界，泰山原浆啤酒节数十场活动在全国多个城市完美演绎。每落地一处，泰山原浆啤酒节均将自身品牌特征与各现代都市活力相结合，为消费者提供一个既放松又充满活力的夏日狂欢场所，让一杯精品啤酒的“溢出效应”最大化，打造了消费新场景，激发了消费新活力。

活动现场不仅展示了泰山原浆啤酒的全系列产品，更引入当地特色美食，满足了不同消费者的口味需求。此外，通过与当地文化相结合的特色活动，如音乐演出、游戏体验等，泰山啤酒成功吸引了当地消费者的参与，极大地带动了当地销量。

据统计，在烟台、天津、哈尔滨等地举行啤酒节期间，当地多个门店均实现同比100%以上的销量增长。自5月开始，泰山原浆啤酒节已在全国20余座城市落地30余场，参与者近百万人次。通过公司官方媒介、各地抖音达人传播，实现线上曝光近亿次。

抓住炎炎夏日的尾巴，泰山啤酒受邀参与由中国酒业协会发起并主办的中国乐啤派对啤酒文化节，于8月

7—11日在北京751园区掀起一场啤酒文化的时尚狂欢。

致力于还原啤酒本味的泰山啤酒，在现场打造极具辨识度的“泰山原味生活馆”，将美好生活与鲜活啤酒巧妙地融合在一起。现场品鉴活动让参与者对短保质期原浆啤酒的风味和鲜活体验有了更直观的认识。

值得一提的是，为了给消费者打造最纯粹的微醺时刻，泰山啤酒持续探索鲜活啤酒之道，于近日推出全麦芽匠心之作RAW8，再度成为啤酒爱好者的心头好。

差异化打法突围啤酒高端化

白酒越陈越好，但啤酒恰好相反，越新鲜口感越好。但因为成本、保质期等原因，往日市场上的大部分啤酒产品仍以一年保质期的规模化产品为主。

诞生于啤酒大省的山东本土品牌泰山原浆啤酒，是国内首家专注短

保质原浆啤酒的品牌，多年来坚持酿造新鲜的原浆啤酒。

2013年啤酒行业产销达峰。经历数年思考，龙头间达成共识，行业竞争重点从销量与市场份额，转换到产品高端化、品类多样化等方向。

早在2010年，泰山啤酒便迅速瞄准中高端啤酒市场，用差异化打法在啤酒巨头的围剿与激烈的竞争中冲出重围。以“新鲜”为标签，泰山啤酒创新性推出“7天鲜活”原浆啤酒，采用德国的上面酵母发酵工艺，酒体自然浑浊，口感更醇厚，保留了啤酒最原始的风味与香气。

品位个性化的时代已来临，消费者对精品啤酒接受度也日益增强，也意味着啤酒企业在面对终端市场时具有一定的议价能力。但想要充分发挥此优势，必须依托强大的品牌影响力、产品独特性以及市场营销策略的有效执行。



2016年开始，泰山啤酒在全国多个省份建立专营销售门店，以缩短从生产到销售之间的链路，将新鲜的啤酒最快送到消费者手上。2020年9月中国原浆啤酒行业峰会上，泰山啤酒更提出“打造千城万店”的目标。

今年6月，泰山啤酒在山东泰安举办专营店招商大会，吸引了来自全国的200余位经销商热情参与，最终现场共签约158家经销商，公司“千城万店”的目标得以更进一步。今年以来，泰山啤酒累计新增近700家经销商。

截至2023年年底，泰山啤酒专营渠道已遍布全国28个省市，门店数量超过3000家。另据美团外卖平台数据，截至2024年3月31日，泰山啤酒门店位列啤酒品牌连锁门店全国第一。

抓住了“啤酒越新鲜越好喝”这一本质，泰山啤酒以“7天原浆”为代表的产品线在国内啤酒行业中高端化浪潮中大获成功。

随着泰山原浆啤酒在佛山市三水水区水都饮料基地的卫星工厂落成开业，公司在华南地区的布局也在提速。佛山项目全部建成后，年产能预计可达10万吨，并向南方12个省开放产品供应。

“产品从出厂到广东消费者餐桌的时间，将由原先的30小时大大缩短至几小时内。”佛山泰啤物流负责人介绍称，为了让新鲜啤酒迅速送到消费者面前，公司自建的物流体系将有效保证当天生产的产品全部发货。结合公司三级物流体系、密集的门店以及消费者下单后30分钟快速的高效配送，能有效保障新鲜的泰山原浆啤酒在华南市场实现当日送达。

未来，随着佛山厂产能逐步释放，物流时效大幅改善，泰山啤酒也将逐步实现南北方均衡发展。

(文/辛雯雯)

A股涨势如虹！ 资本市场还有哪些政策红利？

时代周报记者 周梦梅
时代财经 金子莘 发自广州

9月24日，国务院新闻办公室举行新闻发布会，中国人民银行、金融监管总局、证监会三部门公布多项重磅金融政策，释放金融支持经济高质量发展的强烈信号。

降低存款准备金率和政策利率、降低存量房贷利率、推动中长期资金入市等多项利好政策陆续公布。系列重磅政策刺激下，9月26日收盘，A股重新站上3000点。

9月27日盘前，央行年内第二次降准。政策连续刺激下，市场火热持续。截至9月30日收盘，上证指数涨8.06%，收于3336.5；深证成指涨10.67%；创业板指则收涨15.36%，创下历史新高最大涨幅，盘中领涨板块涨幅达26.58%。

资本市场活力满满，正值新中国成立75周年之际，《时代周报》联合时代财经邀请了多位专家、学者一同解读近期重磅金融政策，共话资本市场美好图景。

广发证券首席经济学家郭磊：后续政策依然有空间

本次发布会宣布了一揽子逆周期政策，这是“加强逆周期调节、适时推出一批增量政策举措”精神的落地。

货币政策方面，主要是“三降”，降准、降息、降低存量房贷利率。这一系列政策或将带来一轮信贷条件改善，实体融资成本将继续下行，居民部门尤其是城市家庭部门消费被资产负债表收缩“挤出”的过程有望迎来改善，城市消费预计出现好转。

地产政策方面，整体延续前期思路，供给端保供保主体，加快去库存，推动房企资产负债表出清，需求端鼓励居民适度加杠杆、支持政府收储。配合支持收储，未来可能继续有地方政策放松，对销售量和价格预期应能起到一轮带动作用。

金融政策方面，计划对六家大型商业银行增加核心一级资本，这有望提升银行对实体经济、协助化债和稳地产以及抵御风险的能力。此外，扩大大型银行下设立的金融资产投资公司的股权投资试点范围，股权直投将进一步推动科技金融，有利于融资结构多元化，对一级市场投融资活跃度、价值发现均存在影响，对二级市场也有映射。

这一系列组合拳不是政策的全部，后续政策依然有进一步的空间。

中航证券首席经济学家董忠云：相关配套政策有望继续发布

此次政策发力意图明确，可适度上调全年经济增长预期。

会议提出要因地制宜发展新质生产力，发展新质生产力在地方政策落地有望提速。

发展新质生产力要求资本市场的发展、完善作为配合，以便提供相匹配的投融资等金融服务。

“新国九条”适时推出，重在加强和完善资本市场生态建设，促进资本市场和实体经济高质量发展。

第二季度以来，经济数据表现总体偏弱，市场对出台大力度增量稳增长政策报以较高期待。本次发布会释放了明确政策加码信号。

总体来看，央行通过降准降息、住房再贷款、对金融机构提供质押融资、专项再贷款等方式，重点通过对金融机构加大流动性投放，大幅加强对实体经济和资本市场的资金支持，同时引导资金流向目标明确，重点支持房地产销售、消费和股市。

预计后续相关配套政策有望继续发布，可以期待后续财政配合货币宽松进一步发力，特别是中央财政加杠杆力度有望提升，同时房地产销售在政策持续加码之下或能出现一定回暖。

华金证券研究所所长助理、首席宏观分析师秦泰：新增政策主要关注三大方向

会议明确提出“要努力提振资

本市场”的要求，显示资本市场作为经济主体信心的综合体现以及新质生产力的主要融资途径，其政策重要性获得进一步提升。

未来新增的政策主要关注三大方向。

一是引导中长期资金入市，社保、保险、理财等非基金类多层次资产管理机构的长期资金进入资本市场，预计都将得到更大程度的政策鼓励支持。

加之日前央行宣布创设面向非银金融机构进行资产互换、增加股市资金的工具，彰显了在房地产市场深度调整的阶段，通过提升资本市场活力和金融资产投资，加之引导居民部门资产配置从偏重地产向偏重长期金融投资这一更为健康的结构转变。

二是支持上市公司并购重组，旨在控制股市融资节奏的同时，激发上市公司支持新质生产力发展的行业活力。

三是促进公募基金改革则旨在保护中小投资者合法权益，规范丰富多层次资产管理行业专业水平建设，培育长期耐心资本。

中国人民大学财务与金融系教授孟庆斌：财政政策积极性有提高的预期

近期，连续出台的系列经济和市场刺激政策，亮点颇多。

首先，创设证券、基金、保险公司互换便利工具，允许机构对央行资产抵押获取流动性，首批5000亿元只允许进行股票市场投资，该政策与成熟市场的定期证券借贷便利(TSLF)有一定相似性，后者在2008年全球“金融海啸”期间发挥了明显的救市作用，该政策有助于向市场提供增量资金，保障市场平缓运行。

其次，创设股票回购增持专项再贷款。

今后上市公司可用所持股票作抵押，从银行贷款用于增持和回购自家股票进行市值管理，有助于提高股票EPS水平，进而提升股票上

涨动能。

再次，MLF从2.3%降至2%，净投放流动性3000亿元，旨在向市场投放更充裕的资金，微观层面有效降低银行资金成本，减轻其净息差压力。

同时，六大行补充核心一级资本，提高应对流动性危机的能力，降低金融系统性危机概率。

最后，财政政策积极性有提高的预期，政府杠杆率提高有助于对冲居民端杠杆率的下降，从而对实体经济起到支撑作用，进而击破通货膨胀率下降的螺旋。

若未来赤字率和国债发行规模适度提升，就将向市场传递出宏观预期扭转的积极信号。

全联并购公会创始人王巍：并购人眼里永远是春天

对于并购重组业务六大新措施，核心是尊重市场、尊重创新、尊重企业家、尊重并购的自有规律。

例如，第一条新措施鼓励跨行业并购，同时可以收购一些未盈利资产，就是所谓的“不良资产”，这本来就是并购的基本职能。

跨行业并购是并购市场题中应有之义。

判断跨行业并购是否合理，有的需要十年，有的两个月就可以看出来，没有标准答案，也没有权威机构可以判断。

中国很多成功的企业家，当年都是做衣服、做钢材、做物流起步的，到最后改做电脑、汽车和机器人，如果一开始不让跨行业，他就不会走到今天。

此外，第二条措施鼓励做大做强，这是一个正向激励。从前更多是说“反平台垄断”，打击“野蛮资本”，要节制、要耐心。现在政策有一些调整，这是正向激励。

对于并购重组的未来，在商业周期的任何阶段下，无论升和降都能赚钱，所有行业都有机会产生创新和成长。并购人眼里永远是春天，他永远有激情。■

对话富民银行行长赵卫星：摒弃规模情结

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

在民营银行十年发展历程中，赵卫星是一个颇具代表性的高管。他参与筹建浙江网商银行，并出任副行长，还当过四川新网银行第一任行长，带领这两家民营银行在初创期创造出不俗的成绩，如今他又担任重庆富民银行行长。

“一晃十年过去了，非常有幸能参与到民营银行的发展中。”近日，赵卫星在接受时代周报记者专访时感叹，十年来，民营银行在数字零售业务、探索普惠金融创新方面起到先行先试的作用，推动了银行业的数字化转型。

7月24日，国家金融监管总局重庆监管局核准赵卫星富民银行董事、行长的任职资格。

新行长履新一个多月后，富民银行迎来开业8周年。

富民银行于2016年8月26日开业，是经原银监会批准设立的中西部地区首家民营银行，由瀚华金控、宗申集团等七家重庆民营企业发起设立，注册资本金为30亿元。

赵卫星对时代周报记者表示，民营银行探索数字化企业业务、数字化供应链业务的序幕正徐徐拉开，这也是富民银行未来的核心战略方向，希望能够在在这个领域继续先行先试，当民营银行产业生态金融的探路者。

回归民营银行

在富民银行的行长办公室里，赵卫星形容自己这十年的职业生涯，几乎都是在“栽树”的过程中，从来没有“乘凉”，所以不断在新领域探索，如今

又探索打造民营银行产业生态金融新模式。

这十年间，赵卫星的职业生涯与民营银行紧密相连，一路见证并推动民营银行发展。

赵卫星认为，民营银行在数字零售方向的试点是有效的，推动了传统银行数字化转型，这种以数据化风控为基石的业务，极大满足了个人普惠金融需求，提供了许多数字普惠金融的发展样本。

富民银行是赵卫星任职的第三家民营银行。赵卫星曾先后任职于浦发银行、民生银行、杭州银行，2014年加入阿里巴巴金融板块，负责当时蚂蚁金服的信贷业务，并参与筹建网商银行。

正是那一年，民资办银行“梦想照进现实”。

当年3月，经过反复论证和筛选，首批5家民营银行试点方案出炉，并确定了四种经营模式，分别是“小存小贷”“大存小贷”“公存公贷”“特定区域存贷款”。其中，“阿里巴巴+万向”组合，拿下了浙江一单，主打“小存小贷”模式。

当时，赵卫星在新闻上看到这个消息时难掩兴奋之情，阿里巴巴内部筹备网商银行多年，终于要实现了。

赵卫星告诉时代周报记者，筹建国内第一批民营银行时，去过欧美调研学习，发现当地银行特色化发展比较好。

后来，特色化经营也成为民营银行的发展定位，而非追求规模化、业务多元化。

经过9个月筹备，网商银行于2015年6月开业，赵卫星出任副行长，

负责网商银行的全面运营，带领团队探索并完善全球领先的在线信贷业务模式、数字风控模式。

2017年，赵卫星出任四川新网银行第一任行长，带领新网银行用3年时间完成了从0到1再到各项经营指标、风控指标跻身19家民营银行行业第三名的不俗成绩，并由此被新网银行二股东小米“内部挖角”至小米金融担任副总裁，负责小米金融的全面经营管理工作，探索实践数字金融服务产业并推动产业的数字化。

随着小米集团对金融业务采取逐步调整的战略，赵卫星于2021年年底跨界跳槽至华林证券出任CEO，主导收购了字节跳动旗下的证券服务板块，直至此次加盟富民银行。

在过去很长一段时间里，赵卫星给自己定下要求，即如果在某一个发展周期中看到新的机会，就必须放弃安逸的状态，走进新的环境中。民营银行服务企业数字化、产业供应链数字化，这是他看到的一个大有可为的重要发展方向，也恰好契合富民银行的发展战略。

摒弃“规模情结”

进入新十年，民营银行告别了高速扩张期，但高质量发展之路仍有诸多挑战。

在赵卫星看来，民营银行的知名度、品牌度还有待提升，目前在客户心目中的品牌度并不强。

民营银行遵循“一行一店”模式，主要基于线上化运作模式，客户的体验感、效率感、可得性都增强了，但带来了一个反向作用——没有给客户带来深层次的影响，客户很难记住它们

的品牌形象。

近期，赵卫星与重庆当地企业交流中，不少客户反馈对富民银行的印象不深。

赵卫星表示，银行业百年基业以存款立行，连本地客户对民营银行都没有什么印象，很容易导致存款业务缺失，不利于长期稳定发展，这也是当下各家民营银行面临的一大挑战。

近年来，随着国有大行、全国性股份行经营重心不断下沉，普惠金融市场竞争加剧，进一步挤压民营银行的生存空间。

赵卫星明显感觉到，这两年消费信贷、小微信贷需求在锐减，目前市场已经处于饱和状态，民营银行基本上覆盖了个人客户及小微商家客群，进入了存量时代。这个时期比拼的是综合金融服务，民营银行要从原来的数字化零售转向综合金融服务，即往类股份制和城商行进行转型，这对人才储备、管理体系都带来较大的挑战。

当前，民营银行规模扩张步伐逐步放缓。从18家已披露2023年年报的民营银行来看，资产规模增速为两位数的有12家，4家为个位数增速，2家为负增长，就连网商银行也在“缩表”。

年报显示，2023年年末，富民银行资产规模604.18亿元，较上年增长10.10%。2023年实现营业收入20.26亿元，同比增长2.86%；净利润4.09亿元，同比增长22.77%。

在赵卫星看来，包括民营银行在内的中小银行要摒弃“速度情结”“规模情结”，实现从规模驱动到结构驱动再到价值驱动；不要幻想能做所有的业务，必须果断进行战略放弃，仅投资那些能够带来价值产出，且具备能

够规模化、集中化运营潜力的业务。

“当前无论是消费信贷还是小微信贷，获客流量越来越呈现“平台化、集中化、中介化”趋势，使得民营银行在对客定价方面掌握的主动权不够，同时存在外部风险传导的可能。”赵卫星告诉时代周报记者，富民银行对业务进行了深入梳理，摒弃了非数字化、单纯追求规模的业务，以及主要依托外部平台获客和风控模式的零售信贷业务。

在赵卫星看来，当下，民营银行业务模式要从“助贷、联合贷”向“自主获客”转变。

近年来，富民银行一直在加大公域转私域及自主运营的转换率，近期进行组织架构改革，把前台的业务部门集中到中台，就是为了加强自主获客能力和运营管控能力。

从目前来看，公域转私域的转换率远好于预期；同时，通过打造生态圈优化获客模式，富民银行会按照这条路径长期坚持走下去。

富民银行不再单一追求业绩规模，而是追求提升净资产收益率(ROE)。赵卫星说，这几年富民银行的净资产收益率在8%~9%区间，这在全世界的银行里处于中上水平，但仍有提升空间。

赵卫星表示，富民银行在摒弃部分业务后，加大布局数字化企业、供应链业务，将通过轻资产模式，不会过多动用资本金去进行信贷投放，而是通过与保险公司、第三方支付、互联网金融、信托、担保、证券等不同金融机构形成生态合作，运用更多金融牌照来服务企业、产业，增加中间业务收入，从而提升净资产收益率。■

活力中国

新中国成立75周年特刊

编者按

健康发展的金融是激发实体经济活力的“源泉之水”，朝气蓬勃的青年是实现中国式现代化的“担当之力”。当下，来自金融行业的青年在各自的岗位上逐梦未来，也为中国金融业高质量发展的万千气象“添砖加瓦”。

时值新中国成立75周年之际，时代周报记者与金融行业青年共话“金融青年说”，见证一线青年主动担当，为服务实体经济积极作为。

国家金融监督管理总局发布《关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》明确提出，普惠金融要雪中送炭、服务民生，促进全体人民共同富裕。

日行两万步 85后信贷员的最后一公里

时代周报记者 周梦梅 发自深圳

9月下旬，时代周报记者采访了乐信(LX.O)普惠金融事业部的员工阿辉、小静(均为化名)，聆听扎根普惠金融“战场”一线的他们是如何走到小微企业身边，提升金融服务触达率和覆盖面，用专业和热情精准滴灌普惠金融小微之花。

乐信是在美股上市的头部互联网金融科技上市公司，多年来一直关注小微企业发展，乐信普惠业务是面向优质工薪、优质小微等普惠人群推出的信用贷款服务。

像候鸟一样飞向小微企业

9月下旬，时代周报记者见到了来自乐信普惠金融事业部的员工阿辉，他顶着一张被太阳晒得黝黑发亮的脸，咧嘴笑道：“刚从云南回来，这是我一个月难得休息的时候。”

月初，他和团队的同事像“候鸟”一样飞到外地，又在月末回到深圳，规划下个月的行程。

普惠金融面向“三农”、小微企业等重点群体，他们的资金需求隐匿在田间地头、县城小镇乡村，触达这块业务的关键秘诀是进入那些场景，服务“下沉”，精准“滴灌”。

阿辉向时代周报记者展示了今年以来的火车票、大巴票、出租车票、住宿单等等，厚厚一叠，他特意留下这些记录，也成为自己在乐信从事普惠业务的纪念。

作为85后，阿辉做过销售，还曾是个体工商户，开过一家小店。两年前，阿辉的小店因为资金周转、经营不善等问题倒闭。后来，阿辉成为乐信普惠金融事业部的员工。他表示：“正是经历过缺钱的日子，才知道小微企业过得有多不容易。”

像这样的小店还有很多，因为分布区域下沉、分散，需求各异，普遍存在资产规模小、微利生存、抗风险能力差等特征，很难获得传统金融机构的信贷支持，生长艰难。

之前，阿辉在揭阳忙活，在这座

以中高端玉石和精湛工艺闻名的“中国玉都”，他希望能找到需要资金服务的小微企业主。阿辉认识了做玉石生意的杨培(化名)，他诉苦道：“最近遇到一批好料，但没钱拿下啊！”

杨培说：“开店、进货、发薪……玉石资金需求大但业务规模小，没抵押物、批款周期长，只能不停找熟人借钱周转，还搭上面子和人情。”他周围的朋友也面临类似的情况。

在小店1.5公里附近，是杨培的厂房，与其说是厂房，不如说是家庭作坊。阿辉在厂房内看到，杨培的妻子和女儿正在帮忙挑选品相好的玉石，另外几间屋子的角落里则堆放着玉石原料，几个年轻的工人正在热火朝天地切石、打磨。这里包吃包住，工人们一个月能有六七千元的收入。

在玉石城里，一家家小店构成了一条完整的产业链，从进料、加工到售卖，流向全国的玉石市场。“小小厂房和小店的背后，又不知道是多少人的收入来源，养活了多少家庭。”阿辉向时代周报记者感慨道。

通过杨培，阿辉得知自己是第一个上门服务的普惠人员。在此之前，杨培总是接到各种电话，但是“不见到人，不太放心”。杨培的贷款申请流程简单，

通过乐信普惠风控模型的资质审核后，短短十几分钟，便收到了款项，这笔资金将用于下个月的玉石原料采购和员工的工资发放。

阿辉的梦想是弥补过去小店倒闭的遗憾。那时，由于得不到贷款支持，他只能眼巴巴地看着自己两年的员工离职。

眼下，作为一名普惠业务员，他希望通过自己的努力，帮助更多产业链上的小微企业稳步发展。

在乐信，和阿辉一样的普惠业务员还有很多。目前，乐信普惠拥有覆盖30个省份、336座城市、超2000名员工的线下直营获客团队，重点是开展属地化运营。

通过路边草丛的鸡找到小微企业

85后小静便是属地化运营的信贷员，她的工作地点在家乡河北邯郸。

每日100公里的车程，两万步的脚程，这是小静的日常。

过去三年里，小静几乎跑遍了邯郸每个乡镇。即使半夜接到需求信息，她都会从床上爬起来。

一次，小静在路过狭窄乡道时，路边草丛中跳出一只鸡，由此她找到了一家位于附近的养殖场，了解到他们资

金紧缺的现状，因而促成了一笔业务。

但并非每次都如此顺利，随时能找到有资金需求的小微企业主，更多的是一次次不知疲倦的走访。

小静最近拜访了一家为童车加工厂提供纸箱的家庭小作坊。

当她走进时，作坊主一家正在打包纸制品，门口的小货车会将纸箱送往隔壁村的童车加工厂。

小静热情地和作坊主交流，一边了解他们是否有资金需求。

除了这家小作坊，小静注意到，村子里还分布着为童车加工厂提供各个零件的小作坊，众多小厂构成了完整的童车产业链。

小静当即想到，这些小作坊是她的新目标。

在跑业务的过程中，她见过急需资金买苗的种植户，因为传统金融机构资金批复慢而焦虑；也见过收粮食的经纪人，他们资质良好但资金短缺是常态，因资产规模小、缺少抵押等各种原因无法获得传统金融机构的支持……

小小的玉石店、朴素的童车加工厂，或是传统的羊毛衫加工坊，这些小微企业、个体工商户虽然不起眼，但仍发出独有的光芒，构成一片片县域产业集群的“星河”，组成产值几十亿元、甚至数百亿元的地方支柱产业。隐入县域下沉市场的产业链，也是中国经济持续发展的刚性和韧性所在。

乐信普惠业务深入低线城市产业链，以“数字化赋能+专业网点服务”模式，通过精准风控识别能力、扎根本地的直营获客团队上门服务，最快能够实现10分钟放款，助力地方经济和小微企业发展。

乐信普惠业务已累计为超过400万小微、个体工商户提供金融服务，交易额超过350亿元；2024年计划继续为地方特色产业链的小微、小微企业链接超200亿元资金。

这些数字的背后，是一个个阿辉、小静深一脚、浅一脚的付出，是深耕普惠信贷的金融青年们迈着坚韧的步子、用汗水描绘出来的光鲜画卷。时代离不开金融，金融离不开青年。■



350

亿元



投身农村金融 80后村镇银行行长用脚步丈量乡村

时代周报记者 张昕迎 发自广州

9月下旬，时代周报记者分别邀请了几位来自醴陵沪农商村镇银行、亿联银行的金融一线青年，聆听基层实践的故事。他们中有管理者、软件开发专家和研发人员，虽在各自的岗位专攻不同的领域，但在金融一线这个“战场”，他们用同样的专业和热情来浇灌普惠小微、科技金融之花。

沪农商行是由国资控股，总部设在上海的法人银行，2009年在崇明县设立了上海首家村镇银行，此后又在山东、湖南、云南等多个省份发起设立30余家村镇银行。

亿联银行则是东北首家民营银行，也是全国四家获准开展线上存、贷款业务的互联网银行之一，近年来该行运用互联网技术，持续在消费金融、农村金融等普惠领域进行探索实践。

儿时的“银行梦”

银行这两个字是张亮儿时以来的梦想，至今未变过。

“如果自己也能成为一名金融工作者，就能为更多渴望创业致富的人或企业提供金融支持，帮助他们渡过难关。”

张亮是一名80后，今年44岁，目前是醴陵沪农商村镇银行的行长，从2006年进入信用社算起，如今他已投

身农村金融超过18年。

2009年，沪农商行在崇明地区设立了上海首家村镇银行，由此迈开了设立村镇银行的步伐。在中西部、老少边穷地区、粮食主产区以及小微企业集聚的区域，沪农商行村镇银行开设了不少服务网点，构建起覆盖广泛的服务网络。

醴陵沪农商村镇银行正是这一网络中的重要环节。张亮的日常主要围绕信贷及管理工作展开，在投身金融行业之前，他曾在民营企业担任出纳员，主要负责企业的资金流动，并协助相关融资。

“我曾经向金融机构申请过融资借贷，所以深知融资对于企业的重要性以及过程的不容易。对于众多农户和小企业来说，融资难题是一道难以逾越的坎，我们的目标就是‘拆掉’这道坎。”谈及过去作为小微企业主的借贷经验，张亮颇为感慨。

早年间，张亮在企业积累了一定经验后，应聘至当地信用社担任主办信贷员，还曾在风险、市场等多个部门担任经理。数年基层岗位的锻炼，大大丰富了他的信贷工作经验。

“这些经历让我更深入地了解了农村的金融需求、农民的实际状况。可以说，服务‘三农’、助力小微企业发展，始终是我们村镇银行工作的核心。”张亮告诉时代周报记者，为深入贯彻中央金融工作会议精神、推动金融服务

全面升级，在新的历史机遇下，该行将“五篇大文章”与服务“三农”、小微紧密结合，为醴陵县域经济的高质量发展注入动力。

“依托于主发起行的后台支持，我们将‘五篇大文章’之首的科技金融放在重要站位，正在加快金融科技应用与创新，希望能够为农户提供更加方便、贴合实际的信贷产品。”张亮说。

农村金融机构是普惠金融的坚定推动者。为解决金融服务在乡村“最后一公里”的问题，目前醴陵沪农商村镇银行正在“加速跑通”。

张亮告诉时代周报记者，在醴陵市的偏远乡村，由于银行网点距离较远，村民们存取款时面临诸多不便。于是，他三天两头跑到乡村，经过几个月的调研后，决定在这里增设服务网点，同时推出流动服务车，直接将金融服务“送到”村民家门口。

为了更好地了解农户和小微企业的金融需求，张亮发动全行之力，和信贷部门的青年员工一起，深入田间地头，与农户进行面对面交流，逐一记录他们的生产经营情况和金融需求。同时还通过摸底调查，逐户开展授信工作，为农户和企业量身定制融资方案。

信息科技是大脑般的存在

中央金融工作会议指出，要切实加强对重大战略、重点领域和薄弱环节的优质金融服务，做好科技金融、绿

色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。

《国家金融监督管理总局关于银行业保险业做好金融“五篇大文章”的指导意见》中提及科技金融时指出，鼓励有条件的地区和银行保险机构结合科技型企业发展规律和特点先行先试，研发专属金融产品，为科技型企业提供全生命周期金融服务。

今年37岁的张春旭，便是数千万科技金融研发工作者中的一个。2018年1月，张春旭以软件开发中心专家的名义加入刚成立不到一年的亿联银行，他的领域是研发赋能信贷的相关产品。

银行业正在向智能化迈进，数字化是大势所趋。与传统银行相比，互联网银行作为一支新兴力量，科技手段的重要性不言而喻。在改变银行业务流程、运营模式及服务效率方面，信息科技像是大脑般的存在。

“在小微金融领域，使用大数据与否，天差地别。有了大数据，我们可以收集和分析企业的税务、工商、水电费缴纳等多维度问题，解决传统信贷中信息不对称的问题。”张春旭告诉时代周报记者，大数据和人工智能技术，不仅可以帮助小微企业缩短融资周期、降低融资成本；另一方面也能够确保信息的透明化和可信化，帮助银行有效地降低融资风险。

80后王水星是一名“数据通”，在

数据领域已深耕10余年。他目前在亿联银行软件开发中心担任大数据研发团队负责人，日常与互联网金融行业的大数据研发打交道。

“数字金融对互联网银行至关重要”，王水星向时代周报记者总结多年经验时说道，“效率与信息不对称是普惠金融面临的难点，数字金融的介入能够有效解决这个问题。可以说，大数据、人工智能等科技创新手段正在引领普惠金融的未来。”

“比如，没有传统信用记录的个人和小微企业，过去很难得到贷款支持，但是通过大数据技术整合更多数据源后，这类群体同样可以得到贷款服务。”王水星说。

如何以科技金融赋能养老金融，也引发了诸多讨论。

从养老金融的大背景来看，我国已步入中度老龄化社会。截至2023年年底，全国60周岁及以上老年人口29697万人，占总人口的21.1%，其中65周岁及以上老年人口21676万人，占总人口的15.4%。

王水星说，针对老年群体，互联网金融服务还有很多可提升的空间。“宣传和培训当然是一方面，但更重要的是提升金融服务产品的便捷性和易用性，更加贴近老年人的需求和使用习惯，如大模型的知识问答、实时指导便是很好的工具，风控上也应为老年人加一道“防火墙”。■

新中国成立75周年特刊 活力中国

中国平安乡村振兴帮扶记： 用脚步丈量大地 优化综合金融服务润泽广袤乡村

金秋时节，希望的田野上呈现出一派丰收景象。

在广东省中山市三角镇生鱼养殖基地的池塘里，一阵阵鱼跃翻腾；江门市新会区天马村旁，一棵406年树龄的古榕树独木成林，第一次获得了保险保障；江门市恩平水稻产业示范基地，“科技守望者”为农户种植护航；一袋袋农产品通过助农直播间，从江门销往各地。

9月12日，为积极响应广东省委省政府号召，助力“百千万工程”“绿美广东”全面落地，“中国平安服务百千万工程”调研活动在中山、江门两地开展。

服务乡村振兴，中国平安一直在路上。今年以来，中国平安开展乡村振兴调研的足迹遍布贵州深山里的菌菇产业基地、被誉为“全国第一渔村”的福建祥渔村、陕西佛坪蜂蜜和食用菌产业基地、广东新会陈皮产业项目、甘肃临洮县的甜百合和金丝皇菊产业帮扶项目……通过持续深入全国各地乡村调研，了解乡村产业发展之所需，整合金融、科技、医疗之力，润泽广袤乡村大地。

新中国成立75年来，农业农村发展呈现出翻天覆地的巨大变化。农业大国加快推进农业农村现代化，向农业强国迈进。作为综合金融龙头企业，中国平安坚守“金融为民”的立业初心，将企业行动融入国家发展大局之中，与时代同行，积极回馈社会民生，聚焦乡村振兴战略，优化综合金融服务，积极推进“三村工程”，打造了从金融扶贫到乡村振兴的行业典型。

站在新的历史交汇点上，中国平安将继续发挥“综合金融+医疗养老”战略优势，做好“五篇大文章”，在服务国家重大战略和地方经济发展、助力乡村振兴过程中贡献更多力量。

从田间地头到助农直播间

中山三角镇素有“中国生鱼之乡”的美誉，三角镇生鱼产业园是广东省第一批现代农业全产业链标准化示范基地，也是中国平安服务“百千万工程”、支持当地渔业养殖的一个代表性项目。这次调研，马明哲深入了解当地渔业养殖发展情况，并与企业负责人和养殖户进行交流。

家在中山市三角镇的养殖户梁富华，从父辈开始从事生鱼养殖，如今经营着800亩的养殖基地。生意越做越大了，但每到年底，他常因为资金周转问题一筹莫展。

“生鱼养殖周期长，回款时间较慢，饲料又是投入的大头。每年我们都要过年关，一到年底要付大量饲料款，但是要等到次年2月才能卖鱼，这时资金就显得尤为紧张。”梁富华说出了许多养殖户的烦恼和痛点，由于房产价值有限，随着养殖规模扩大，抵押贷款额度不足以覆盖资金缺口。好在这些问题在近几年得到了解决。

长期以来，梁富华与海大集团开展合作，养殖户从海大集团饲料加工厂采购饲料。海大集团作为当地农业龙头企业，也是平安银行长期重点合作的企业。通过“一链一策一批”模式实践，平安银行成批为产业链上的经销商、养殖户提供金融支持，针对各类养殖户推出定制化融资项目，解决了众多养殖户融资难、融资贵等问题。

2022年年底，梁富华通过该模式的落地，获得了平安银行150万元的融资贷款支持。“平安的工作人员直接到养殖基地给我办贷款。”梁富华说，平安银行把服务窗口搬到鱼塘边上，不用自己特地跑银行办业务，还有利率优惠，十分省心、省时、省钱。

一尾鱼从养殖到销售，还可能经历自然灾害、病害等风险。依托综合金融优势，平安积极探索“金融支持+保险保障”的综合服务模式，全方位为养殖产业保驾护航。

“平安这个‘一链一策一批’模式要好好推进，推动更多金融资源下沉，帮助更多有需要的人。”离开前，马明哲嘱咐平安银行工作人员。

当天下午，马明哲一行来到平安智慧农业——恩平水稻产业示范基



地，查看平安水稻AI助手守护下的水稻田的长势。

这是在恩平市农业农村局指导下，平安产险江门中心支公司为恩平打造的AI农业产业大数据平台，包括6座智能监测站、1套大数据平台、恩小氧AI助手和AI洞察。通过数据驱动决策、管理风险等多方面的功能，恩平AI农业产业大数据平台已有效为病虫害防治提供大数据支持，提升水稻亩产约200斤。

长期以来，平安产险坚持以“科技+服务+保险”模式为抓手，还打造了业内首个面向农户的“爱农宝”APP，实现农户线上自助投保、智能验标、线上报案和智能闪赔，为农户带来快捷的气象、病虫害预警、农资价格行情服务，让农户从“靠天吃饭”到“知天而作”。

在同农户、技术人员测试平安产险“爱农宝”AI工具的病虫害识别功能时，马明哲在现场提出了服务更新迭代的针对性需求。

解决了“丰产”，还要关注“保收”。近年来，平安依托平安好车主APP开展助农直播，在当天下午“共平安 播丰年”的直播间里，马明哲为恩平农产品打call，向农民朋友们和网友们送上了丰收祝福：“祝大家生活越过越红火，日子越过越美好。”当天的直播累计吸引了超27.5万人次观看，带动当地农产品销售超136.9万元。

作为总部位于深圳市的金融企业，中国平安持续助力广东“百千万工程”建设，为乡村全面振兴贡献平安力量。

截至2024年7月底，平安银行在广东省支持49个乡村产业经济项目，总计补贴2.3亿元，通过申请利率优惠、承担或减免信贷相关费用等方式累计向广东省客户减费让利4880余万元，累计提供超过90亿元融资支持广东涉农、县域、基建等领域发展。此外，平安产险已为广东省21个地市的16.12万户农户及农企提供超109.14亿元风险保障。

打造乡村振兴帮扶“示范田”

支持乡村振兴，中国平安步履不停。

9月下旬，第7个中国农民丰收节之际，平安集团党委书记胡剑锋带队调研了中国平安在甘肃临洮县开展甜百合、金丝皇菊产业帮扶项目的情况，并正式对外发布“中国平安2024—2026年服务甘肃乡村振兴计划”，将围绕产业帮扶、金融支持、消费帮扶、党建共建、民生帮扶等五大方面，打造乡村振兴帮扶“示范田”，持续加大服务甘肃乡村振兴支持力度。

临洮县因位于海拔2200米以上的高寒二阴山地区，得天独厚的土壤条件和多年栽培技术的积累，故选择积极发展百合种植产业。近年来，已建成百合标准化绿色种植基地1.6万多亩，百合种植及加工已成为当地特色产业发展的“新名片”。

早在2019年，中国平安就与临洮

县人民政府签订“三村工程”帮扶协议，5年来，平安坚持以“惠农贷款、产业帮扶、科技赋能、人才培育、消费帮扶”五大举措助力当地百合、金丝皇菊产业发展。

作为当地的产业致富带头人，王永兵军队退伍后返乡创业，在太石镇开办百合种植加工厂，通过“企业+合作社+农户”的方式，目前已在当地发展百合订单种植6000余亩，辐射带动周边农户2700余户实现脱贫致富。

伴随业务规模的扩大，王永兵因收购农户种植的百合面临现金流压力也随之增加。了解到王永兵的融资困难后，2023年10月，平安银行兰州分行普惠部多次前往实地调查，了解企业经营情况，定制化推出“临洮百合贷”，为王永兵提供百合助农贷款150万元。

对于王永兵这样的致富带头人，中国平安还积极开展培育工作，连续五年为临洮地区累计培训致富带头人332人，有效帮助其提升企业管理、品牌建设和电商运营能力。

在科技赋能助农方面，平安银行充分发挥自身科技优势，在当地共同打造百合、金丝皇菊产业等乡村振兴示范基地，为基地安装土壤监测设备、监控设备、卫星接收设备、气象站一体化监测系统与产品追溯等智慧农业系统，帮助企业实现标准化、精准化生产，助力当地农产品的品质提升与品牌打造。

在消费帮扶方面，平安集团党委、工会统筹各成员公司，创新打造“平安消费帮扶平台”，推动线上销售，提升规模，累计采购临洮县百合、金丝皇菊600万元，带动当地2000余户农户增收。让当地甜百合、金丝皇菊农产品走向全国。

胡剑锋表示，大力发展产业帮扶是中国平安履行自身社会责任的具体表现。中国平安利用自身客户资源和渠道优势，将有品质、价格合适的农产品与客户对接，以消费帮扶带动各地产业发展，对乡村产业发展大有帮助。

用脚步丈量广阔乡村大地

这次在广东、甘肃开展的支持产业振兴及助农协销调研活动，是中国平安助力乡村振兴建设的一个侧影。大量的平安员工，常年奔赴在支持乡村振兴一线，用脚步丈量广袤乡村大地。

“我们要始终铭记服务社会、报效国家的初心与使命。每一个平安人，要不忘初心使命、永葆家国情怀，创造价值，服务社会，报效国家。”马明哲曾表示，要铭记初心使命，服务乡村振兴。

1月，中国平安2024年第一场乡村振兴调研活动在贵州台江县开展，调研团队来到贵州万隆农业科技有限公司(下称“万隆农业”)菌菇产业园，这里是平安探索乡村产业帮扶模式的一个起点和成功样本。

2017年9月，平安产险推出全国保险行业内首个免息免担保的产业扶贫模式“台江模式”正式落地，万隆农业

成为首个“台江模式”落地企业。中国平安以贴息及贴费保证保险的形式，为万隆农业提供“免息免担保”产业扶贫资金，探索构建覆盖产前、产中、产后全链条、全周期的帮扶模式，带动农户增收致富。

中国平安乡村振兴产业帮扶模式源于台江，从最初的“台江模式”到“平安扶贫保”，随着进入乡村振兴新征程，平安2021年升级推出“振兴保”产业共建模式，打造了可持续、可复制的全链条、全周期的产业帮扶模式，进一步引入金融活水，促进产业兴旺。

近年来，中国平安将“平安振兴保”模式从台江推广至全国各地乡村，为提高县域产业风险抵御水平、农业保险覆盖度，平安“因地制宜”创新保险产品，提升保险产品的专业化、精细化水平。在广东韶关，平安就推出了三个特色新险种，落地全省首单“瑶药种植保险”“油茶种植保险”“食用菌气象指数保险”。

创新一个新险种，护航一批大产业，带动一批新农人。中国平安针对不同地域、农作物、客户群等金融需求，创新开发保险产品，充分发挥了保险的“缓冲器”“稳定器”作用，成为助力农业农村现代化的生动样本。

平安银行则推出“惠农贷”产品，根据小微企业的特定生态场景，为客户定制特色惠农贷款方案，帮助农户激发经营活力，推动乡村经济发展。

从广东新会陈皮业、粤西水产、汕头的纺织行业及玩具产业，再拓展至泉州渔业捕捞业、海口渔业养殖业、安徽芦蒿业、内蒙古的燕麦种植业和肉牛养殖产业……中国平安“一产一策”，因地制宜支持各地特色产业，服务乡村振兴。

从广东省内到全国，中国平安充分发挥综合金融力量，聚焦产业发展全链条，通过产前扶智培训、产中持续造血、产后产销赋能等方式，助力县域产业高质量发展。这一鲜活的普惠金融图景正在全国范围内铺开，融入新中国75年波澜壮阔的发展进程中。

未来，中国平安将继续坚守“金融为民”的初心使命，积极发挥主业优势，以助力乡村振兴战略实施为目标，继续大力推进在全国各地的民生、医疗、教育等方面定点帮扶工作，并通过不断创新和完善助农服务体系，通过系列帮扶举措聚焦服务乡村发展，努力打造典型项目，奋力将定点帮扶“责任田”打造成乡村振兴“示范田”，以实际行动有力有效推进乡村全面振兴，为实现共同富裕贡献中国平安的金融力量。

正如马明哲所言：“中国崛起的背后，一定是以几家全世界最杰出、最优秀的企业作为支撑，平安必定是其中的核心企业之一。”在中国平安36年的创新发展历程中，始终与国家发展脉络紧密相连，坚持以人民为中心的价值取向，为客户、员工、股东和社会创造价值回报，以金融高质量发展服务经济社会高质量发展。

(文/黄嘉祥)

600

万元



时代周报

创新中国

随着三大航司先后开启C919客机商业运营,我国自行研制、具有自主知识产权的国产大飞机正稳步迈向全球航空市场。

从人才强、科技强,到产业强、经济强、国家强,C919客机的起飞,是新中国自主创新发展道路的缩影,也象征着创新中国的腾飞。

科技是国家强盛之基,创新是民族进步之魂。新中国成立75年来,我国科技事业发生了历史性、整体性、格局性的重大变化,成功进入创新型国家行列,创新驱动发展战略在中国落地生根,硕果累累,为高质量发展安上新引擎,为新质生产力注入新动能。

如今,创新的质量更高了,数字经济、新能源汽车、先进储能、创新医药蒸蒸日上,许多产业规模跃居世界前列。创新的赛道更多了,低空经济、人工智能、大数据、量子通信,培育了新产品、新业态,人们切身感受到了“科技让生活更美好”。

抓创新就是抓发展,谋创新就是谋未来。活力四射、动力十足,创新中国以自信自强面对世界,在新的历史起点阔步向前。



新中国成立 75 周年特刊 创新中国

盘点50只自主创新概念股：研发投入超560亿

时代周报记者 张照 发自广州

在全球化背景下，科技企业通过自主创新实现国产化对于应对国际竞争与挑战、实现可持续发展具有举足轻重的作用。

国产化的核心是自主创新，相关企业也正在积极鼓励企业加大自主研发力度、推动科技创新，以此减少对进口技术的依赖，并成为企业实现可持续发展的关键因素。这不仅有助于激发企业创新活力，促进产业升级与创新，带动国内产业链发展，还有助于增强企业在国际市场上的竞争力，提升国家的整体科技实力，为国家的长期稳定高质量发展奠定坚实基础。

A股方面，有越来越多的科技企业具备国产化概念，并在不断加大核心技术研发投入。

为此，时代周报记者以万得国证自主创新指数(980033.CNI)成份股为核心标的，分析A股具备国产化自主创新企业的成色，从资本市场维度反映当前国产化自主创新水平。目前，万得国证自主创新指数包含50只成份股。据Wind数据显示，该概念指数于2020年1月9日发布，主要包含A股市场科技领域具备自主创新特征的上市公司。

截至9月27日，万得国证自主创新指数为5778.79点，当日涨幅达7.96%。

据时代周报记者梳理，这50家科技企业2024年上半年累计研发投入达到560.93亿元，中位数为6.25亿元；研发投入占营业收入比例中位数为23.5%；截至2023年年末，研发人员总数达到21.15万人，其中23家企业研发人员占员工总数的比例超过五成。

北京坐拥14家，位居第一

从地域分布来看，这50家科技企业共分布在12个省市。

其中，北京拥有14家上市公司，位居12个省份第一；上海位居次席，拥有10家上市公司；广东位居第三，拥有8家上市公司；此外，浙江和天津分别拥有5家和4家上市公司，位居前五。

具体到细分行业，在这50家科技企业中，半导体上市公司数量最多，达到16家；其后，软件开发上市公司有13家，生物医药上市公司有7家，通信设备上市公司有6家，机械设备、国防军工、计算机设备上市公司各有5家。此外，电力设备上市公司有1家。

13家企业半年研发支出超10亿元

从50家科技企业2024年上半年研发投入来看，50家公司研发投入均超过1亿元；其中13家公司投入超过10亿元。

中兴通讯(000063.SZ)上半年研发投入高居第一，达到134.29亿元，占营收比为21.49%；海康威视(002415.SZ)上半年研发投入位居第二，为56.98亿元，占营收比为13.83%；北方华创(002371.SZ)上半年研发投入位居第三，为22.42亿元，占营收比为18.18%。

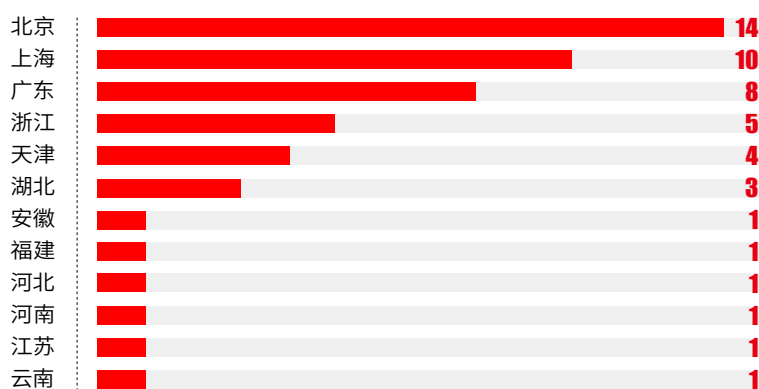
作为全球领先的综合通信信息解决方案提供商，中兴通讯在DICT领域拥有30多年的全栈全域技术积累，是全球5G技术研究、标准制定主要贡献者和参与者。截至2024年6月30日，中兴通讯拥有约9.15万件全球专利申请，累计全球授权专利约4.6万件。其中，在芯片领域，拥有约5400件专利申请、累计授权专利超2000件；在AI领域，拥有约5000件专利申请、累计授权专利超2000件。

而作为全球领先的智能物联网产品与解决方案提供商，海康威视经过20多年的创新与积累，形成了物联网感知技术、人工智能技术、大数据技术三大技术体系，并持续夯实智能物联网业务基础，加大场景数字化业务投入力度，不断推出形态新颖的多维感知新产品，构建场景数字化新竞争力。2024年上半年，公司研发投入56.98亿元，同比增长7.81%。

北方华创则在高端电子工艺装备及精密电子元器件两大主板块上持续保持国内领先地位。在集成电路核心装备领域，北方华创成功研发

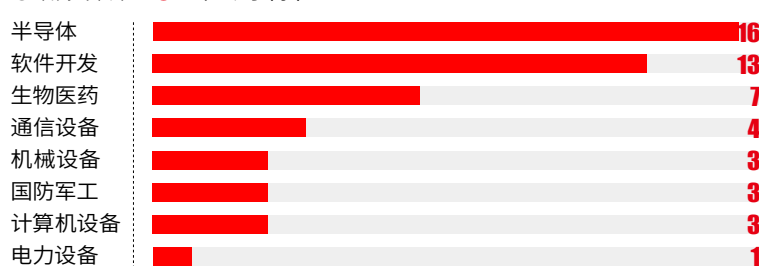
50只自主创新概念股地域分布

○省市 ●上市公司(家)



50只自主创新概念股行业分布

○细分领域 ●上市公司(家)



50只自主创新概念股2024年上半年研发支出Top10

序号	证券代码	证券简称	研发支出(亿元)	研发支出占营收比(%)
1	000063.SZ	中兴通讯	134.29	21.49%
2	002415.SZ	海康威视	56.98	13.83%
3	002371.SZ	北方华创	22.42	18.18%
4	002230.SZ	科大讯飞	21.91	23.50%
5	300760.SZ	迈瑞医疗	19.40	9.45%
6	002236.SZ	大华股份	19.01	12.79%
7	600498.SH	烽火通信	17.70	12.78%
8	300124.SZ	汇川技术	14.73	9.10%
9	600588.SH	用友网络	13.78	36.21%
10	688041.SH	海光信息	13.72	36.46%

50只自主创新概念股2024年上半年研发支出占比Top10

序号	证券代码	证券简称	研发支出(亿元)	研发支出占营收比(%)
1	688256.SH	寒武纪-U	4.47	690.92%
2	301269.SZ	华大九天	3.49	78.70%
3	688180.SH	君实生物-U	5.46	69.51%
4	688083.SH	中望软件	2.06	66.81%
5	600570.SH	恒生电子	11.62	40.98%
6	688561.SH	奇安信-U	7.15	40.12%
7	300454.SZ	深信服	10.78	39.82%
8	603392.SH	万泰生物	5.11	37.41%
9	688041.SH	海光信息	13.72	36.46%
10	600588.SH	用友网络	13.78	36.21%

数据来源：Wind、时代周报社整理

出了多款具有自主知识产权的高端设备。截至2024年上半年，公司累计申请专利已超过8300件，获得授权专利超过4900件，专利数量稳居国内集成电路装备企业首位。

17家企业研发支出占比超30%

从50家科技企业2024年上半年研发投入占比来看，有17家企业研发投入占比超过30%，其中4家企业占比超过60%。

具体来看，寒武纪-U(688256.SH)、华大九天(301269.SZ)、君实生物-U(688180.SH)位居前三，上半年研发投入占比分别为690.92%、78.7%、69.51%。

寒武纪是智能芯片领域全球知名的新兴公司，自成立以来一直专注于人工智能芯片产品的研发与技术创新，致力于打造人工智能领域的核心处理器芯片，能提供云端一体、软硬件协同、训练推理融合、具备统一生态的系列化智能芯片产品和平台化基础系统软件。截至2024年6月30日，公司累计申请的专利2689项，累计已获授权的专利1369项；拥有软件著作权64项；集成电路布图设计6项。

华大九天则为国内EDA(电子设计自动化)行业的龙头企业，致力于面向集成电路产业提供一站式EDA工具软件产品及相关服务，掌握较为先进的、关键性、基础性EDA工具软件技术，并通过自主研发创新不断将技术积累转化为多项专利技术和技术秘密。截至2024年6月30日，公司拥有已授权发明专利300项，软件著作权141项。

君实生物专注于创新药研发，已成为国内少数具备开发全球首创药物潜力的领先企业之一，在研产品线覆盖恶性肿瘤、自身免疫系统疾病、慢性代谢类疾病、神经系统类疾病以及感染类疾病五大治疗领域。截至2024年6月30日，公司拥有153项已授权专利，其中112项为境内专利，41项为境外专利；专利覆盖新药蛋白结构、制备工艺、用途、制剂配方等。

此外，中望软件(688083.SH)上半年研发投入占比达到66.81%，位列第四。

中望软件专注于研发设计类工业软件超过20年，建立了以“自主二维CAD、三维CAD/CAM、流体/结构/电磁等多学科仿真”为主的核心技术与产品矩阵，是国内领先的All-in-One CAX(CAD/CAE/CAM)解决方案提供商。截至2024年6月30日，公司累计拥有104项发明专利、2项实用新型专利、679项境内计算机软件著作权、9项境外著作权、8项作品著作权。

23家企业研发人员过半

从50家科技企业2023年研发人数来看，有37家企业研发人数超过1000人，其中4家企业研发人数超过1万人。

其中，中兴通讯研发人数居首，高达35393人，占总人数的49.09%；海康威视研发人数位居第二，为28479人，占总人数的48.65%；大华股份(002236.SZ)研发人数位居第三，为12372人，占总人数的52.8%。

大华股份与海康威视一样，也为

全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商。今年，除了对传统的视频技术保持投入，大华股份持续加强对多维感知、AI大模型、数据智能、智能计算、云计算、软件平台、网络通信、网络安全、创新业务等技术领域的研发和产品化。今年上半年，公司研发投入19.01亿元，同比增长4.78%。

从50家科技企业2023年研发人数占比来看，有23家企业研发人数占总人数的50%以上。其中9家企业研发人数占比超过70%；海光信息(688041.SH)的研发人数占比则超过90%，达到91.68%。

作为国内领先的高端处理器企业，海光信息主要研发领域为高端通用处理器(CPU)和协处理器(DCU)等高端处理器设计领域，形成了大量自主知识产权。

截至今年6月30日，公司累计取得发明专利774项、实用新型专利98项、外观设计专利3项、集成电路布图设计登记证书241项、软件著作权259项；截至2023年年末，研发人员中博士有34人、硕士有1267人。

此外，翱捷科技-U(688220.SH)和中科创达(300496.SZ)的研发人数占比接近90%，分别为89.87%、89.22%。

翱捷科技与海光信息一样均属于集成电路设计行业，但研发领域有所不同。

翱捷科技专注于各类无线通信芯片的研发设计和技术创新，是一家提供无线通信、超大规模芯片的平台型芯片企业。截至2024年6月底，公司累计拥有有效授权发明专利151件、实用新型及外观专利36件、软件著作权16件、集成电路布图设计118件；截至2023年年末，研发人员中具备博士学位的25人、硕士学历的811人，硕博占比超过70%。

中科创达作为全球领先的智能操作系统产品和技术提供商，拥有一支对操作系统和端侧智能产品和技术具有广泛且深入理解的全球化专业研发团队，截至2023年年末，公司全球员工人数约1.3万人，其中约90%都是研发工程师和技术专家。今年上半年，公司研发投入7.91亿元，同比增长8.84%。

9家企业半年营收超百亿元

据时代周报记者统计，这50家科技企业2024年上半年累计营收达到3131.47亿元，中位数为27.07亿元。其中，营收超过100亿元的企业有9家。

具体来看，中兴通讯、海康威视、迈瑞医疗(300760.SZ)上半年营收超过200亿元，分别为624.87亿元、412.09亿元、205.31亿元。

中兴通讯上半年持续在“连接+算力”技术上进行高强度研发投入，努力提升主业盈利能力。2024年上半年，公司国内市场营销营业收入430.61亿元，同比基本持平，占营业收入比例为68.91%；国际市场营销营业收入194.26亿元，同比增长10.44%，占营业收入比例为31.09%。

海康威视始终聚焦自身能力的成长，经营规模持续扩大，新产品和新业务不断拓展。2024年上半年，公司实现营收412.09亿元，同比增长9.68%；创新业务整体收入103.28亿元，同比增长26.13%，占公司营收比重达到25.06%。创新业务子公司萤石网络、海康机器人、海康微影等已在各自领域建立优势地位，创新业务整体发展良好，成为公司发展的强劲引擎。

迈瑞医疗是全球领先的医疗器械以及解决方案供应商，主要产品覆盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像，拥有国内同行业中最全的产品线，以安全、高效、易用的“一站式”产品和数智化解决方案满足临床需求，产品已远销190多个国家及地区。2024年上半年，公司实现营收205.31亿元，同比增长11.12%。

民生证券研报指出，持续地研发投入为企业长期发展奠定了重要基础。东吴证券研报也表示，随着上市公司研发投入的持续加大，有望推动产品及技术的不断迭代升级，上市公司业绩有望持续向好。■

擎动蓝天十七载 C919集齐三大运营商

时代财经 何铭亮

在大型客机机型都较为固定的今天，全新机型的每一次进展，都会掀起新的关注热潮。

在新中国成立75周年之际，C919大飞机终于迎来了三大运营商并进的时期。按照规划，中国商飞公司今年至少交付10架C919飞机，相关新建的产线也在筹划中。

自2007年立项以来，国产大飞机C919已经走过了17年。在全球民航市场份额常年被美国波音、欧洲空客双寡头瓜分的当下，C919经过不断地迭代创新，交出了一份不错的成绩单。

而C919项目对国内航空供应链的带动效应也非常可观，投资人的关注点已升级到关注产业链中标的出海能力与出海机会，初创公司也在寻求成为C919供应商的机会。

2024年全国民航工作会议指出，民航将推进C919飞机EASA认可审查，推动国产飞机走出国门。在产业链的共同努力下，未来，C919大飞机将继续腾飞。

集齐三大运营商，C919扩产进行时

2024年9月，中国国航、南方航空在8月接收首架C919飞机后迅速开启C919的商业首航。

9月10日，中国国航首架C919飞机执行CA1523航班，从北京首都国际机场飞抵上海虹桥机场；9月19日，南方航空首架C919飞机执行CZ3539航班，从广州白云机场飞至上海虹桥机场。

按照规划，国航C919未来将执飞京沪和京杭航线，南航C919未来则将拓展广州至杭州和广州至北京大兴等航线。而作为全球首家C919用户的中国东航，目前已拥有7架C919飞机，执飞上海虹桥—成都天府、上海虹桥—北京大兴、上海虹桥—西安咸阳、上海虹桥—广州白云、西安咸阳—北京大兴5条定期航线。

自2023年5月实现C919商业运营以来，截至2024年9月1日，东航C919机队已累计安全飞行超1万小时，执行业务航班超3700班，承运旅客突破50万人次。今年7—8月的暑运期间，东航C919机队客座率达到了86%。

时代财经查阅飞行轨迹网站flightradar24发现，9月25日全天，国航C919、南航C919以及东航架数C919多为K3~4个航段。

有金融租赁方面人士与时代财



经交流时表示，C919运营还在爬坡阶段，目前交付架数较少，飞3~4段是较为合理的，符合客观规律。但他也指出，如果想要评价该机型整体运营情况，至少要数十架飞机交付后才能有足够的数据来评价，这对波音、空客的新机型同样适用。

目前三大国有航空公司合计已向中国商飞订购超300架C919，海航集团旗下的金鹏航空和乌鲁木齐航空也宣布将合计订购60架C919。金鹏航空表示，将在今年四季度接收首架C919客机，成为全球首家运行C919的民营航司。

据《第一财经》报道，今年内，国航、南航均计划接收3架C919，加上金鹏航空今年第四季度计划接收的首架C919客机，以及东航在其半年报中透露的下半年还要接收4架C919飞机，意味着中国商飞公司今年至少要交付10架C919飞机。

2023年1月，中国商飞公司副总经理张玉金曾表示，预计C919在5年内产能规划将达到150架，这也意味着商飞未来要达到该目标依然有较长的路要走。

C919的新建产线也已在筹划执行中。今年4月底，中国航空规划设计研究总院有限公司发文称，公司中标C919大型客机批生产能力(二期)建设项目总装一体化及配套工程。项目位于上海市浦东新区，总建筑面积约为33万平方米，主要包括大客总部装厂房、大客零件总库、室外道路、绿化、停机坪等建设内容，涵盖了生产线建

设、工艺流程优化、设备升级以及相关配套设施完善等多个方面工作。中标公告显示，该标段(B01)中标金额为9511.87万元。

9月15日，C919大型客机批生产条件能力(二期)建设项目总装一体化及配套工程(标段号:C01)开启招标，工程总投资71.25亿元，该标段建安工程费为37.96亿元；递交投标文件为11月12日。

擎动蓝天十七载

2007年立项、2017年首飞，2022年领取中国民航局型号合格证，当年末即实现全球首次交付，中国商飞主导研发制造的C919大型客机至今已经走过了17年。

在美国波音公司、欧洲空客双寡头常年瓜分大型客机市场的当下，中国商飞希望凭借C919杀出一条血路，就必须拥有比A320、B737系列机型更优的特性。

然而，飞机制造业涉及面广、周期长、投资巨大、复杂程度高，新进入者不仅需要统筹庞大系统工程的管理能力，还需要在气动、结构强度、材料、电子、控制、发动机以及制造技术等工程领域实现诸多技术升级。

比如，飞行效率要更高，即在规定的航速与高度下，能够产生足够升力，并且拥有最低阻力，这就要求商飞必须掌握航速、高度、升阻力等各种飞行参数。

但新进入者没有参数数据积累，也买不来参数，只能依靠极强性能的计算机算出飞机外形产生的实际流动

形态的近似值，花大量的时间与经费进行理论计算和风洞试验的联合验证……这样耗时费力，分外需要研制能力的困境几乎蔓延至商飞过去10多年飞机制造的全过程中。

所幸，今天的C919交出了一份不错的成绩单，中国商飞也在飞机制造商的同台竞技中占据了一席之地。

资深机长陈建国撰文称，按照商用客机的划分标准，1960年代波音737原始型客机属于第一代商用客机，2010年代推出的737MAX属于第三代商用客机，而20世纪80年代推出的空客320由于采用了电传操纵系统，有飞行安全包线，已经属于第四代商用客机了。“C919用总设计师的话来说，C919一出生就已经站在巨人的肩膀上，直接就是第四代商用客机了，采用全电传操纵系统，有安全包线。”

8月末，有国航C919机长在与时财经交流时表示，相比起波音737、空客A320系列机型，C919作为下一代机型，其电控系统等方面都更为完善，因此驾驶体验更佳；南航飞行总队机长崔唯也在接机仪式现场表示：“这架飞机特点非常鲜明，驾驶舱空间大，仪表显示先进，操纵精度高，输出精准，对我们飞行员来说，是特别容易上手的。”

另外，C919项目对国内航空供应链的带动效应也非常可观。航空制造的核心零部件通常为技术密集型产品，国产零部件能借助C919客机这种终端产品，不断迭代创新，进而提高国内航空供应商的整体实力。

从2013年起，中国商飞就组织设计、制造、质量等部门的骨干人才到各个机体供应商的现场跟产，目的在于对供应商提供的产品质量进行管控，进而有助于C919客机结构件的技术突破。

去年东航C919商业首航期间，就曾有关航空产业投资人赵猛(化名)对时代财经表示，其会密切关注C919一级供应商之中的投资机会，其认为经受住C919项目考验的供应商们实力会更强，也更容易在未来回馈投资者。而到了今年，赵猛表示，其关注点已升级到关注产业链中标的出海能力与出海机会。

今年8月，一家航电飞控领域初创公司的总经理对时代财经表示，其曾在一家外资供应商中负责过C919的飞控系统集成交付项目，如今出来创业后公司也在积极与中国商飞接触洽谈，希望未来3~5年内能逐渐成为其供应商，助力机载设备和机载单元的国产化。■

3700

班

从引进来到走出去 中国汽车的智电化逆袭之战

时代财经 贺晴

汽车智能化浪潮之下，中国品牌汽车越发频繁地登上国际舞台。在9月举行的法兰克福车展上，极氪、领克、阿维塔等自主品牌高调亮相。据了解，即将在10月14日开幕的巴黎国际车展上，小鹏汽车将以“小鹏AI汽车惊艳巴黎”为主题参展，零跑汽车全新B平台首款全球化车型零跑B10将正式亮相……

中国汽车在国际市场声量放大的同时，中国汽车出口量在过去短短数年里实现多次跨越式增长，继2023年超越日本跃升至全球第一大出口国后，2024年，中国汽车出海的势头不减。根据中国汽车工业协会披露的数据，1—8月，汽车出口377.3万辆，同比增长28.3%。其中，乘用车出口317.6万辆，同比增长29.4%。新能源汽车出口81.8万辆，同比增长12.6%。

乘联会秘书长崔东树表示：“出口增长重要原因是自主品牌燃油车的国际性价比巨大优势和新能源车出口较强，中国汽车出口的数量和均价均强势增长。”

中国汽车品牌“扬帆出海”

2014—2020年，我国汽车年出口量在100万辆上下徘徊，2021年，随着新能源汽车的爆发式增长，中国汽车出口得以突破持续多年的百万量级平台期。

2021年，我国汽车出口量首次突破200万辆，达到212万辆，同比增长96.3%。这一增势延续至今，2022年我国汽车出口量达到332万辆；2023年，我国汽车出口量达到491万辆，首次超越日本成为全球第一；2024年1—8月，汽车出口377.3万辆，同比增长28.3%。

新能源汽车成为推动中国汽车出口量跃升的关键因素。近年来，我国在新能源汽车领域获得突破性进展，2023年中国产新能源乘用车占比世界新能源车的64%左右，在国际市场上展现出强大竞争力。

根据崔东树披露的数据，2022年新能源汽车出口同比增长90%，新能源汽车出口主要是欧洲和亚洲两大市场。2023年中国新能源乘用车出口173万辆，达到55%的强势增长。2024年1—7月新能源汽车出口总量的前五国家分别是比利时(152787辆)、巴西(134467辆)、英国(83279辆)、泰国(70445辆)、菲律宾(60637辆)。

面向海外市场，中国车企的出海策略愈加坚定。比亚迪新能源乘用车已经出口至海外84个国家和地区，2023年全年出口量超过20万辆，今年8月单月出口量超31000辆，同比增长25.7%。吉利汽车上调全年出口目标，将2024年海外出口销量目标从年初的33万辆上调至38万辆。目前，奇瑞海外出口量接近总销量的50%，1—8月，奇瑞成为国内整车出口第一的车企。广汽集团上半年汽车出口量为6.8

万辆，同比增长约190%……

不容忽视的是，中国品牌汽车出海仍然面临关税、文化差异、本土车企竞争等挑战，但通过海外建厂、携手本土合作伙伴等举措，中国车企在海外市场的拓展之路亦呈现较为清晰的图谱。

惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁向时代财经表示：“2024年第二季度中国纯电动汽车出口规模同比下降11%，但插电式电动汽车出口量激增133%，叠加燃油车出口稳步增长39%抵消了这一影响。欧盟此前宣布对中国制造的电动汽车征收高额进口关税，这有可能加快中国和欧洲汽车产业之间的合作步伐——中资车企和电池制造商正扩大其在欧洲的产能。”

具体来看，比亚迪计划在匈牙利和土耳其建厂，预期将于2026年左右投产；长城汽车计划在匈牙利建厂；上汽乘用车正为其两家欧洲工厂选址。零跑汽车和奇瑞计划利用各自在欧洲合资伙伴——Stellantis和位于西班牙的Ebro-EV Motors的现有工厂，因而有望更快地推出欧产电动汽车。

比亚迪方面在接受时代财经采访时表示：“比亚迪在开拓海外市场时面临文化差异、市场环境差异、消费环境差异等挑战，核心技术和服务水平是打造竞争力的关键。另外，比亚迪与海外各市场的本土合作伙伴加强协作关系，面对多变的市场环境制定市场策略和产品策略。”

技术赋能车企出海

“过去中国汽车看世界，现在世界汽车看中国。”奇瑞汽车常务副总经理张国忠表示。事实上，随着中国汽车产业向电动化、智能化转型，正累积起新能源技术等先发优势，中国汽车品牌正逐渐从跟随者变为引领者。

当前，汽车出海不再局限于整车出海，产业链的集体出海正成为趋势。从KD组装到本地化生产，“技术出海”“合资出海”“生态出海”等成为新的合作模式。

合资车企在华四十余年，曾经的潮流是中国车企以市场换技术，如今，在智能化浪潮之下，中国车企正迈入对外输出技术的新阶段。

从去年开始，小鹏汽车与大众汽车集团合作提速，从联合开发两款B级纯电车型，到电子电气架构联合开发，双方合作范围扩大。通过自主研发技术出海，小鹏以全新的方式强化与外资车企合作，并参与全球智能化角逐。值得一提的是，从今年开始，小鹏汽车靠技术输出持续改善毛利率。上半年，小鹏汽车毛利率为13.5%，去年同期毛利率为-1.4%。与此同时，大众的优势资源也将赋能小鹏汽车的出海之路。

零跑汽车与Stellantis集团的合资公司——零跑国际今年5月正式成立。零跑国际是中国汽车行业首个反向合资公司，双方的合作模式是由零跑汽车提供产品技术，由Stellantis集团提供全球市场资源和影响力。值

得一提的是，零跑汽车将在合资公司内部扮演主导技术研发、提供具备国际竞争力产品的角色。

值得一提的是，中国车企在海外如何适配海外的应用、融入生态都是现实问题。今年6月，华为发布了HMS for Car MAAN 3.0解决方案：基于中国车企出海面临的地图导航需求，基于华为引擎能力创新及数据广泛合作的Petal Maps，可以为中国车企出海提供车载导航服务。

据悉，华为HMS for Car可通过App Box整合多元化的全球内容资源，如音乐、视频、新闻和游戏等，为车企提供统一模板和本地化运营交付，以及一站式的车载生态服务体验。HMS for Car与Radio FM、Njuice AB等音频与新闻领域的海外应用达成全面合作，可为出海车企接入车载音乐、导航等终端云各类能力。

无疑，在中国汽车做大做强路上，走向国际、深度参与全球化是不可缺失的一环。在中国车企集体扬帆出海之下，来自法规、需求、场景的本地化挑战都需要中国车企和供应链企业去共同面对。值得一提的是，国内供应链企业也在加快全球化布局，宁德时代、亿纬锂能、中创新航、蜂巢能源等动力电池企业，已纷纷在海外市场等地进行投资建设。

汽车出海，久久为功。新一轮的全球大变局中，或将有更多的中国汽车及供应链企业脱颖而出，走向世界。■

71.25

亿元

◀

新中国成立 75 周年特刊 创新中国



万亿市场竞争白热化 盘点各地低空政策

时代财经 何铭亮

自2023年12月低空经济被确立为国家战略性新兴产业，国内各地低空经济竞争就日益白热化，全国已有26个省区市将低空经济写进了政府工作报告，多地发布了低空经济的相关政策。

何为低空经济？除了今年火热、引发无限想象的载人eVTOL、“空中的士”，还包含直升机、无人机、热气球等制造和运营产业。

在多份地方政策文件中，低空经济是以低空飞行活动为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态，包括低空场景下的基础设施建设、飞行器制造、运营服务、飞行保障等环节。

工信部赛迪研究院发布的《中国低空经济发展研究报告(2024)》显示，2023年中国低空经济规模达5059.5亿元，增速33.8%；乐观预计，到2026年低空经济规模有望突破万亿元。

时代财经梳理多地政策文件发现，低空制造、场景培育、空域管理是各地低空经济发展规划共通的重点；而在一线城市中，深圳低空立法走在全国前列，北京致力于推动低空监管服务的发展，广州则计划提升适航审定和取证的能力和效率。

发力低空制造、场景培育、空域管理

从各地支持低空经济发展的计划或方案来看，最高频出现的为引进、支持低空经济制造业。比如北京明确提出支持先进整机研制，安徽、湖南等省均强调聚焦整机制造与关键配套，并将提供租金、投资补贴等。

广州在这方面更进一步细化，《广州市低空经济发展实施方案》重点提到“密切保持与低空生产企业的联系，掌握企业技术研发进展、适航证、运营许可证办理情况并提供必要的协助”。

广州低空经济在研发制造方面具备一定的产业基础，其整车和零部件制造业也易于向低空飞行器制造转型。目前广州集聚了华科尔、极飞科技等无人机制造企业，还拥有小鹏汇天、亿航智能、广汽等致力于电动垂直起降飞行器和飞行汽车研发制造的本土企业。亿航智能EH216-S在4月成为全球首个三证齐全的eVTOL飞行器。

除了低空经济制造业，场景培育也是各地着墨的重点。

峰飞航空科技高级副总裁谢嘉此前曾对时代财经指出，低空经济目前最缺的依然是更成熟、高频的场景应用，需要更多厂商在保证安全的前提下将更多产品，放在不同场景中进行常态化运行。

而在多地的低空经济行动方案中，也已规划了不同航空器的使用场景。

广州提到，探索开通大湾区内城际间的短途直达航线以及与香港、澳门之间的跨境航线，争取智能航空器获得运营许可后试点首批商业运营航线。

峰飞航空科技作为目前跨城跨海航线试飞的第一家载人eVTOL企业，无疑具备了基础，其本身战略

规划中也包含了在粤港澳大湾区寻求落地的应用场景。

6月26日，谢嘉在接受时代财经采访时表示：“跨境运输场景是我们很重要的一个场景，目前主要难点是粤港澳三地的管理机构、运行规则等方面有差异，我们正在跟三地协调相应进展。”

《北京市促进低空经济产业高质量发展行动方案(2024—2027年)》则指出，物流配送上依托延庆八达岭机场开通西北物流支线等航线；城际通勤上，建立大兴机场与雄安新区、首都机场与天津、廊坊等地区的通勤航空航线。

湖南将应用场景拓展至航空体育运动发展，如滑翔伞、航空跳伞、飞艇、热气球等，计划每年发放不低于300万元航空体育消费券，并根据湖南省低空经济市场规模逐年递增，所需资金从省体育彩票公益金中列支。

内蒙古自治区地广人稀，低空经济在农牧业的应用场景成为发力点，如该地计划在通辽市、兴安盟等农业主产区推广植保无人机规范化应用扩大低空农业植保作业面积；在辖区的牧业旗县中推广无人机放牧；加强航空护林在森林草原防火灭火工作中的应用等。

与一般产业规划不同，低空经济涉及使用空域资源，在我国，空军负责大部分的飞行管制和空域管理。

以2018年民航中南地区管理局公布的《深圳地区无人机飞行管理实施办法(暂行)》为例，该办法指出，南部战区空军参谋部具体负责组织实施深圳地区无人机飞行管理试点工作。每年5月31日、11月30日前，深圳市人民政府汇总各方需求向南部战区空军飞行管制部门提出轻型无人机管控空域划设申请；6月30日、12月31日前，南部战区空军飞行管制部门予以批复，并通报民航中南地区空管局。

自2017年以来，四川、海南、湖南、江西、安徽等5省成为全国首批低空空域管理改革试点省份。而在各地的低空经济行动方案中，无一例外均提到要建立军民协同机制。

广州市提到，在空域管理方面，要向省发改委争取建立军队、民航、地方政府协同管理机制和沟通协调机制；安徽省则指出深化省级层面与军方沟

通交流，建立军民融合沟通机制。

在统筹协调上，因低空经济牵涉领域众多，多省市均已明确由省市领导牵头成立低空经济发展专班，同时协调多个政府部门，并对不同政府部门划定责任归属，明晰分工。

比如，广州要求拓展低空智能航空器公共服务应用场景，推动其在国土、水文、气象、林业、环保、应急、电力、交通、城管、公安、海关、边防、建设、农业、海洋等重点领域应用，文件中就列明由市政服务和数据管理局、市交通运输局、市国资委、市应急管理局、市生态环境局等共12个部门按职责分工负责。

在研究制定《广州市低空经济发展条例》上，则明确由市发展改革委、广州空港经济区管委会、市司法局按职责分工负责。

对于多地发布的低空政策，在中国交通协会低空经济委员会华南区执行会长刘立波看来，目前四川自贡在政策落地执行上做得最好，很多航空制造车间、测试场地都已经落地，政府的资本也已下场；而成都的持续性成果可能最长，纵横无人机、腾盾科创等低空公司都在那边。被誉为“中国直升机之城”的江西景德镇潜力也很大，它比较好的制造测试、空域管理经验，直升机科普也做得比较充足。广州和深圳大家都很期待，因为宣传的补贴资金也较多。

深圳立法先行，北京注重监管服务

制造、场景、空域等构成了各地发展低空经济的共性，地方也正结合其自身优势规划一条与众不同的低空经济发展之路。

深圳在鼓励发展低空经济、立法出台方面领跑全国。

2023年12月，深圳率先出台《支持低空经济高质量发展的若干措施》，对吸引落户、开辟航线、鼓励技术研发等方面已列明了量化指标，并说明了奖励金额——这在今年多地的低空经济发展方案中都尚未做到。

2024年年初，深圳出台全国首部低空经济立法《深圳经济特区低空经济产业促进条例》并正式施行，通过经济特区立法，在地方权限范围内明确低空经济产业发展协调机制和低空飞行协同管理机制，为低空产业发展提供法治保障。相比之下，今年以

来多地在低空经济上的立法进展仍停留在筹划阶段。

同在广东省的广州则在适航审定方面得到了省级政府的支持。《广东省推动低空经济高质量发展行动方案(2024—2026年)》指出，争取令中国民航适航审定中心广州航空器审定分中心(以下简称“广州审定分中心”)，升级为国家eVTOL航空器适航审定中心，支持其提升适航审定能力和取证效率。

2022年8月，广州审定分中心正式运行，目前其负责承担正常类、实用类、特技类和通勤类飞机(江西省除外)型号合格审定(认可)相关审查和证后管理等工作。

时代财经注意到，在亿航智能EH216-S适航取证的过程中，广州审定分中心的王敏、顾宝栋等同志作为项目适航审查组的技术骨干，为该航空器取得型号合格证做了大量工作——这或令其升级为国家eVTOL航空器适航审定中心积累了经验。

北京市则在监管服务上着墨较多，其在方案中指出，发挥在京部委、政策资源优势，发展空域管理规划、飞行规则制定、基础设施建设、低空产业咨询等生产性服务业；发展监管服务技术，支持在京科研机构、企业、通信运营商等开发低空飞行管控及飞行调度指挥系统，提供无线电图谱创新应用、空域精细化划设使用和大规模高密度高频次智能融合飞行等方面的技术支持。

同时，北京计划在京设立无人机、eVTOL等适航验证、生产检测、应用测试等领域技术研发和服务机构，形成一批第三方的检验检测及适航验证公共服务平台，构建技术输出能力。

值得注意的是，上海作为四大一线城市之一，尚未出台专门针对低空经济的立法或发展方案等。

今年全国两会期间，全国政协委员、上海市经信委主任张英提交了《关于推动开展低空空域利用、加快培育发展低空经济的提案》，提出加强低空经济顶层设计、推动低空空域管理改革、试点低空基础设施建设、加大低空航空器研发力度、打造低空特色应用场景等五大建议；刘晓红等15位代表也提出《关于促进上海低空经济发展立法的议案》。

不过，上海作为国内民航产业“第一城”，发展低空经济具有广阔的市场潜力。

《上海低空经济发展白皮书2024》显示，上海拥有超过300多家获得民航华东局批准的无人机通航企业，涵盖了研发、制造、应用服务等多个环节。此外，eVTOL头部企业如峰飞航空科技、时的科技、沃兰特航空、御风未来等均集聚上海。

今年3月，“上海市低空协同管理示范区”在金山区揭牌，在华东无人机基地率先启动上海市低空协同管理示范区工作。

金山区人民政府表示，金山将探索研究顶层设计，利用现有管理主体，充分发挥“1中心+N工作组”的协同管理机制作用，形成以飞行服务为主，多部门协同运作的无人驾驶航空器飞行管理格局，边运行边优化。



朱克力：低空飞行未来消费潜力巨大

时代周报记者 申谨睿 发自北京

“在低空经济的整体发展中，中国与欧美仍存在一定差距。”日前，国研新经济研究院创始院长朱克力在接受时代周报记者专访时指出，得益于航空工业的创新力，中国在飞行器制造的部分技术层面已与欧美不相上下，而在低空经济的基础设施、运营与服务、应用层面，欧美则向中国提供了有益的参考，“中国在低空经济发展中既面临挑战，也拥有机遇”。

尽管2024年被业内人士视作“低空经济元年”，但低空经济并非横空出世的新事物。20世纪20年代以来，作为低空经济主要航空器的无人机，一直在军事领域扮演着重要角色，随着无人机技术走向成熟，其应用范围逐渐拓宽至农林植保、娱乐摄影等场景。2007年，欧美国家先后正式着手推动无人机军用转民用。

朱克力担任国研新经济研究院创始院长，是全国首部《低空经济》专著作者，长期从事新经济研究与管理实践。“与以往无人机概念不同的是，低空经济更加强调综合性、系统性和战略性。”朱克力表示，低空经济不局限于无人机等单一产品的应用，其涵盖航空器研发制造、低空飞行基础设施建设运营等直接相关领域，还涉及空域管理、安全监管、数据处理与分析等多个间接环节。朱克力预测，低空经济未来有望释放万亿级的通航市场“新空间”和低空产业“新蓝海”。

正因覆盖广泛的应用场景、复杂的产业链条和多元的使用主体，低空经济具备强大的发展潜力与战略价值。“低空经济是各国竞相布局的新兴领域，也是推动中国经济高质量发展、促进产业结构优化升级的重要力量。”朱克力说。

2021年2月，低空经济被首次写入国家规划——《国家综合立体交通网规划纲要》提出，发展交通运输平台经济、枢纽经济、通道经济、低空经济。朱克力称，政策支持为低空经济提供了有力保障，但在发展过程中，低空经济仍面临商业化、交通管理体系的建设、低空空域的权益划分等诸多挑战。

“通过加强基础设施建设、提升运营和服务水平、拓展应用领域等措施，中国有望逐步缩小与欧美的差距，并在低空经济领域实现更高层次的发展。”朱克力坦言，随着技术的不断进步和成本的降低，低空飞行服务的价格有望进一步下降，更加贴近消费者的承受能力。

发展潜力与战略价值巨大

时代周报：目前世界范围对低空经济尚无统一定义，你如何定义低空经济？

朱克力：低空经济是指在垂直高度1000米以下，并根据实际需要可延伸至不超过3000米的空域范围内，以eVTOL（电动垂直起降航空器）、无人机等有人驾驶和无人驾驶航空器为主角的各类飞行活动，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。

时代周报：无人机不是一个新概念，低空经济为什么近期突然爆发？

朱克力：近年，无人机技术不断成熟，应用场景持续拓展。但低空经济的崛起，并不仅仅是无人机技术单一推动的结果。一方面，随着地面交通拥堵问题加剧，人们对立体交通的需求日益迫切，低空经济以其独特的空间优势和灵活性，成为解决交通拥堵问题的新途径；另一方面，政策支持和科技创新的双重驱动，为低空经济发展提供了有力保障。

时代周报：作为一种融合业态，低空经济能为哪些上下游产业提供发展空间？

朱克力：我将低空经济分为基础设施层、运营和服务层、应用层。

基础设施层，作为低空经济的基石，包括通航机场、空域管理设施及信息通信系统的建设，这一层级的完善将为物流、旅游、应急救援等行业提供广阔的作业平台；运营和服务层，则聚焦于低空飞行的安全监管、数据处理与分析等，其高效运作将促进航空器租赁、低空旅游服务、空中医疗救护等新兴业态的兴起；应用层



作为最终展现，涵盖了低空经济在各行业的具体应用场景，如农业植保、环境监测、城市空中交通等，这些领域的深度开发将进一步拓宽低空经济的发展边界。

时代周报：低空经济将经历怎样的发展阶段？

朱克力：低空经济的发展阶段，可大致划分为初期建设、中期扩张与后期成熟三个阶段。

初期建设阶段，重点在于基础设施的规划与建设，以及政策法规的完善；中期扩张阶段，随着基础设施的逐步完善和政策的逐步放开，低空经济活动将显著增加，运营和服务层将发挥重要作用，推动各应用场景的快速拓展；后期成熟阶段，低空经济将形成完整的产业链和生态体系，各层级之间相互促进，共同推动低空经济的持续健康发展。

将促进多种新消费业态兴起

时代周报：相较于中空和深空，低空经济易于商业化是否因为其距地面垂直距离较短？

朱克力：低空经济在2025年有望实现万亿级市场规模，这一预测基于低空经济独特的商业化优势。相较于中空和深空，低空经济因其与地面垂直距离较短，更容易实现商业化运营。短距离飞行降低了技术难度和成本，使得低空飞行服务更加贴近市场需求，易于被广大消费者接受。

时代周报：这是否也一定程度上说明，相比B端（企业端）和G端（政府端），C端（消费者端）市场存在巨大空间？

朱克力：随着人们生活水平的提高和消费观念的转变，低空飞行服务将逐渐成为一种新的出行方式，满足消费者对快捷、舒适、个性化出行的需求。因此，低空经济在C端市场的潜力巨大，有望成为推动低空经济快速增长的重要动力。

时代周报：在基础设施、运营服务和应用方面，中国相较于欧美国家的优劣势分别是什么？

朱克力：从基础设施层面看，欧美国家在空域管理、低空飞行基础设施建设等方面积累了丰富的经验，其空域资源的利用程度和飞行保障体系的完善程度较高。相比之下，中国在低空基础设施建设上虽已取得显著进展，但在空域管理、低空飞行服务保障体系建设等方面仍有提升空间。

运营和服务层面，欧美国家在低空飞行运营、数据处理与分析等方面具备较强实力，其成熟的运营模式和先进的数据处理技术，为中国提供了有益的参考。中国则需进一步加强在这些领域的投入和研发，以提升低空飞行的安全性和效率。

应用层面，中国在无人机等低空飞行器的应用上展现出巨大潜力，特别是在农业植保、环境监测等领域的应用已走在世界前列。然而，在城市空中交通、低空物流等新兴领域，中国与欧美国家仍存在一定差距，需加强技术研发和市场拓展力度。

时代周报：欧美航空大国及新加坡这类交通优势明显等国家的政策，有哪些是我们可以借鉴的地方？

朱克力：具体而言，我们可以学习他们在空域管理、基础设施建设、运营监管以及技术创新等方面的成功经验。例如，新加坡以其高效的空域管



朱克力

国研新经济研究院创始院长。

理著称，通过精细化的空域划分和智能化的调度系统，实现了低空飞行活动的有序进行。此外，欧美国家在低空飞行基础设施建设上的投入和规划也值得我们关注，通过建设完善的通航机场、起降点及信息通信系统，为低空经济提供了坚实的物质基础。

在运营监管方面，这些国家建立了严格的监管体系和标准，确保了低空飞行的安全性和可靠性。同时还鼓励技术创新，通过政策扶持和资金支持，推动低空经济相关技术的研发和应用。

时代周报：低空经济带火了无人机飞行执照培训行业，未来还可能促进哪些关联行业的繁荣？

朱克力：随着低空飞行需求的增加，低空飞行器制造业将迎来新的发展机遇。各类低空飞行器的研发、生产和销售将成为新的经济增长点。

再比如，低空经济也将推动物流配送行业的创新和发展。通过低空飞行器进行快速、高效的物流配送将成为可能，为电商、快递等行业带来新的竞争优势。此外，低空经济还将促进航空旅游、低空广告等新型消费业态的兴起，为消费者提供更多元化、个性化的消费体验。最后，低空经济还将带动相关服务业的发展，如低空飞行器的维修保养、低空飞行旅游服务等，为就业市场注入新的活力。

技术进步有望带动低空服务降价

时代周报：无人机公司上海时的科技公布了“空的”价格，他们的eVTOL每公里收费定为3元，是世界银行在2019年报告中提到每公里0.46元的中国高铁二等座票价的6.5倍。低空经济是否仍难以“飞入寻常百姓家”？

朱克力：低空经济要“飞入寻常百姓家”确实面临一定挑战。不过这并不意味着低空经济没有市场前景。随着技术的不断进步和成本的降低，低空飞行服务的价格有望进一步下降，更加贴近消费者的承受能力。同时，低空经济也可以通过提供差异化、个性化的服务，满足特定消费群体的需求，从而在市场中找到自身的定位。

时代周报：消费动力不足，是否会使当下的基建投资形成浪费？

朱克力：从经济学角度来看，基建投资是推动经济发展的重要动力之一。在低空经济领域，基础设施的完善是实现低空飞行服务商业化运营的基础。因此，即使当前消费动力不足，对低空新建的投资也是必要的。这些投资不仅能为未来的低空经济发展奠定基础，还能通过带动相关产业链的发展，促进经济和就业增长。

当然，在投资过程中，需要充分考虑市场需求和经济效益，避免盲目投资和资源浪费。政府与企业应加强合作，制定科学合理的投资计划和策略，确保基建投资的有效性和可持续性。

时代周报：在一些地广人稀的经济不发达地区，低空飞行器是否会受到场景的局限？

朱克力：在一些地广人稀的区域，低空飞行器的应用场景可能相对有限。不过，这并不意味着低空经济在这些地区没有发展前景。

相反，经济不发达地区往往面临着交通不便、物流成本高昂等问题。低空经济的引入，可以为这些地区提供新的交通和物流解决方案。例如，通过低空飞行器进行货物运输和人员出行，可以缩短交通时间、降低物流成本，提高经济效率。

时代周报：国内参与低空经济的主力城市大部分分布在东部沿海和大湾区。在科技创新的过程中，该如何兼顾区域间发展不平衡的问题，以实现产业协同？

朱克力：首先，政府应加强对中西部和东北地区等低空经济发展相对滞后地区的政策扶持和资金投入，鼓励这些地区结合自身优势，因地制宜地发展低空经济；其次，推动区域间的交流合作，建立低空经济产业联盟或协作机制，促进信息共享、技术交流和项目合作。通过联合攻关、共建平台等方式，提升整个低空经济产业的创新能力和竞争力。

此外，加强基础设施建设也是实现区域间协同发展的重要途径。通过完善通航机场、起降点及信息通信系统等设施的建设，打破地域限制，实现低空飞行活动的互联互通。

最后，注重人才培养和引进，为低空经济产业提供有力的人才支撑。通过加强职业教育、技能培训等方式，提升从业人员的专业素质和能力水平。同时，积极引进国内外优秀人才和技术团队，为低空经济产业的创新发展注入新的活力。

时代周报：我国低空经济交通管理体系并非由政府为主体进行管理的模式，而是需要各级政府购买遵循民航局规则的企业商业化服务，这种模式是否罕见？建立低空管理交通体系，存在哪些方面的挑战？

朱克力：我国低空经济交通管理体系的独特性在于，其并非完全依赖政府为主体进行管理，而是需要各级政府购买遵循民航局规则的企业商业化服务。这种模式在全球范围内确实较为罕见，体现出政府在低空经济管理中的角色转变，从直接管理者转变为服务的购买者和监管者。这种模式的优点在于能够充分利用市场力量，推动低空经济交通管理体系的专业化、高效化发展。与此同时，建立低空管理交通体系也面临多方面的挑战。

首先，空域资源的有限性和复杂性要求管理体系必须具备高度的精准性和灵活性，以适应不同区域、不同时间段的飞行需求；其次，低空飞行器种类的多样性和技术的快速迭代，要求管理体系能够持续更新和完善，以确保飞行安全和效率；再次，低空经济交通管理体系还需要与现有的民航、通航等管理体系进行有效衔接，避免出现管理空白或冲突。此外，公众对低空飞行的认知和理解程度，也是建立低空管理交通体系时需要考虑的重要因素。

时代周报：随着低空价值进一步被挖掘，低空空域是否也会像土地、房产一样迎来权益划分，成为一种有形资产？

朱克力：从经济学来看，低空空域作为一种稀缺资源，其价值随着需求的增加而提升是必然趋势。因此，对低空空域进行权益划分，明确其所有权、使用权等权益关系，有助于促进低空经济的规范化、可持续发展。

但不可否认的是，低空空域的权益划分也面临诸多挑战。首先，空域资源的特殊性决定了其权益划分需要兼顾军事、民用等多方面的需求，协调难度较大；其次，低空空域的权益划分需要建立科学、合理的评估机制，以确定其价值和权益归属。此外，低空空域的权益划分还需要得到法律法规的支持和保障，以确保其合法性和有效性。■

新中国成立75周年特刊 创新中国

AI时代里的中国故事：从零基础到万亿规模

时代周报记者 王夏 发自广州

AI的故事，始于1956年。

在那年夏天达特茅斯学院的会议中，人工智能的概念被第一次提出。

大洋彼岸的1956年，“向科学进军”的号召发出，为中国的半导体、自动化、计算技术、原子能、电子学、航空和火箭技术等新兴科学技术奠定了基础。

之后历经几十年的发展，时间来到2023年，这一年也被很多人称为“AI时代开启元年”。

国家统计局数据显示，2023年我国全社会研究与试验发展(R&D)经费投入规模达33278亿元，比1991年增长233倍，年均增长18.6%。而2019年和2022年，这个数字分别超过了2万亿元和3万亿元，我国成为仅次于美国的世界第二大研发投入国家。

很难想象，在75年前，我国的科技基础近乎为零。彼时，全国专门的科学研究机构加起来仅有30多个。全国科技人员不超过5万人，专门从事科研工作的人员仅600多人。

在这75年的科学技术发展潮流中，诸多成果不断涌现。从曾经的“两弹一星”、杂交水稻，到如今的5G技术、“中国天眼”……无数突破铺就了我国科学技术事业发展的道路。

而人工智能正是这75年科技发展大潮中卷起的一朵浪花。作为前沿科技的代表，我国人工智能产业从0到1，再从1到无穷的过去、现在与未来，无疑是新中国科技发展之路的一个切面。

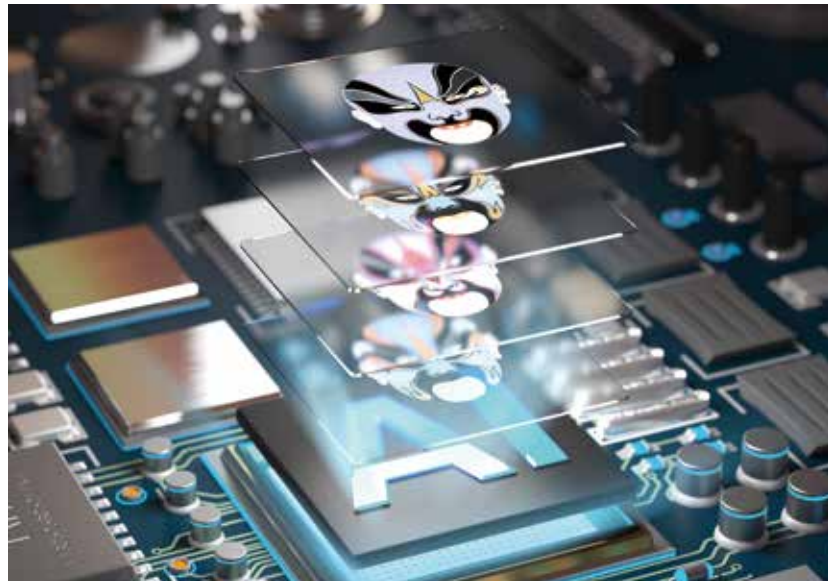
达特茅斯到中国要走多久？

在1956年“向科学进军”的号召提出之后，我国的科技事业在20世纪70年代后迎来快速发展。

1979年，刚刚恢复活动不久的中国电子学会计算机学会（中国计算机学会的前身）在吉林大学召开了“计算机科学暑期讨论会”。

这场会议的领导小组组长是著名代数学家、计算机科学家王湘浩，参与讨论的专家包括吴文俊、吴允曾、陆汝钤等人。

如同达特茅斯会议的核心参与者后来极大程度影响了世界人工智能



的发展，出席这场计算机科学暑期讨论会的研究人员后来也成为了我国人工智能发展中流砥柱的第一批。

在深度科技研究院院长张孝荣看来，我国人工智能发展分为技术研发、成果转化和产业化发展三个阶段。在2012年以前的主旋律是“广积粮”。人工智能的发展主要集中在技术研发层面，随着人才、资源的不断投入，理论基础和技术经验得到充分累积。

1986年，面对世界高新技术蓬勃发展、国际竞争日趋激烈的严峻挑战，国家发布了旨在提高我国自主创新能力的“863计划”。作为当时的高科技热点，智能计算机主题（“863-306”主题）被列入“863计划”中。

“863计划”的持续投入，让我国在高性能计算机、智能接口、智能应用等方面取得一批重大科研成果，同时，也为曙光、科大讯飞、汉王等一批高新技术企业打下了基础。

在计划的影响下，第一批人工智能方面的国家重点实验室也开始建立。我国信息科学的“金三角”——中科院自动化研究所的模式识别国家重点实验室、清华大学智能技术与系统国家重点实验室、北京大学视觉与听觉信息处理国家重点实验室的筹建和落成都在这段时间完成。

高校之外的更多研究院也在国内扎根。1998年，微软中国研究院（后更名为微软亚洲研究院）成立。零一万物创始人李开复是首任院长。

2004年，姚期智入职清华大学高等研究中心。次年，姚期智主导与微软亚洲研究院共同合作成立了“计算机科学实验班”，大名鼎鼎的“姚班”就此诞生。这个班里的学生毕业后散布在人工智能产业链的各个环节，“AI四小龙”之一旷视科技、自动驾驶独角兽小马智行的创始人都是这个班的毕业生。

做多少准备，才能迎接AI时代到来？

2012—2019年，我国人工智能开始经历从技术向场景的转移。在这段时间，随着计算机视觉、对话式客服、自然语言处理和语音分析等各类应用场景逐渐浮现，人工智能技术也渐渐渗透到一些行业。

被称为“AI四小龙”的商汤科技、旷视科技、依图科技、云从科技基本都成立于这段时间。

而在这段时间里，关于人工智能的政策也频频推出。

2015年7月，国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，将“互联网+”人工智能列为主要的十一项行动之一。次年3月发布的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》，将“重点突破新兴领域人工智能技术”纳入其中。

2017年7月，国务院印发《新一代人工智能发展规划》，其中提到，计划在2025年初步建立人工智能法律法规、伦理规范和政策体系。

2019年6月，国家新一代人工智能治理专业委员会发布了《新一代人工智能治理原则》，提出了人工智能发展相关方需要遵循的八项原则。

2022年，党的二十大报告提出：“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略，开辟发展新领域新赛道，不断塑造发展新动能新优势。”

据企查查统计了从2014—2023年间人工智能相关企业的数量，发现近十年相关企业注册量呈逐年递增态势，其中2020年全年注册19.94万家，同比增长159.19%，达近十年增速峰值。《2020年中国人工智能发展报告》提到，过去十年，中国AI专利申请量近39万件，位居世界第一。

而据中国互联网协会发布的数据，2020年，我国人工智能产业规模为3031亿元，同比增长15%，高于全球增速。

在张孝荣看来，2020年后，随着AI基础设施建设不断强化，AI应用日益广泛，我国AI走向产业化发展阶段。

2023年，生成式AI的进化不断加速。AI从模型混战走向了更加实际的应用市场竞争。在新的竞争格局下，“四小龙”之后，“大模型五虎”——智谱、月之暗面、零一万物、百川智能、Minimax登上舞台。

而行至2024年，“应用场景”取代“大模型创新”成为业内关注的核心问题。中国工程院院士、阿里云创始人王坚认为，GPT的潜力还没有被完整地探索，猎豹移动董事长兼CEO傅盛也认为，智能的涌现，可能是多条路线的。

中国的科技企业正在多方朝着AI前行。

9月，中国工业和信息化部信息技术发展司副司长杨亚俊出席2024年服贸会时表示，中国已初步构建了较为全面的人工智能产业体系，相关企业超过4500家，核心产业规模已接近6000亿元人民币，产业链覆盖芯片、算法、数据、平台、应用等上下游关键环节。

根据中金研究的估算，中国AI产业的市场需求到2030年将达到5.6万亿元，2024—2030年间中国AI产业的总投资规模将超过10万亿元。■

德勤中国王拓轩：企业不再对生成式AI盲目热情

时代周报记者 梁春富 发自北京

当大模型的规模突破某个阈值时，AI可能会出现意想不到的能力，甚至展现出与人类一般的认知能力、学习能力和创造力。这种“突破”（breakthrough）行为在AI领域被称为“涌现”（Emergence）。

在ChatGPT引爆全球后，国内大模型数量“涌现”的速度，或许比大模型能力的“涌现”还要快。目前，通过国家网信办备案的大模型已达190多个，注册用户超6亿。“百模大战”名副其实。

2024年以来，中国大模型企业的竞争从卷性能、卷价格，到如今更关注落地应用。不少国产大模型已经踏上了和实体经济相融合的新赛道，开始拼应用、拼落地。而在国内外大模型厂商的簇拥下，部分企业开始尝试将生成式AI与公司业务相结合。

据德勤年初发布的一则研究报告显示，使用生成式AI（GenAI）的员工每周可节省近一天的工作时间（6.3小时），从而有更多时间拓展新技能；有41%认为他们更好地实现了工作和生活平衡。仍有四分之一的企业尚未有效运用生成式AI。

中国大模型创业者的优势和机遇在哪里？生成式AI如何帮助中国的中小微企业进行数智化转型？AI的不断发大会对企业和个人工作产生怎样的影响？

在近日举办的中国国际服务贸易交易会上，时代周报记者专访了德勤中国华北区主管合伙人王拓轩。

王拓轩表示，相较于2024年年

初，企业关注的焦点已从“要不要用生成式AI”转变为“怎么用好生成式AI”，因为迄今为止，他们已经看到了生成式AI的巨大价值，其应用已逐渐深入人心。

随着企业规模的扩大和经验的积累，企业对生成式AI也从起初的盲目热情转变为对其实际业务影响的深入和批判性分析。企业越来越倾向于采用定制化的GenAI工具，以精准满足需求，在数字化互动中开辟新道路。中国创业者可以更好地将大模型与具体的行业需求相结合。例如，AI在工业制造、医疗诊断等领域的深度定制化需求，使得创业公司能够快速响应市场并提供差异化的产品和服务。

生成式AI与实体经济相融合

时代周报：2024年以来，不少国产大模型已经踏上了和实体经济相融合的新赛道，开始拼应用、拼落地。各种各样的AI大模型已逐渐融入大众生活，你认为何时可以实现全民化应用？你平常工作生活中里有哪些印象深刻的AI应用场景？

王拓轩：生成式AI在2024年进入了爆发期。2024年全球AI投资规模将达到650亿美元，较2023年上涨约16%，而在2024年上半年，国内招投标市场的AI项目招标金额已超过2023年全年规模。所以不论是投资还是落地，生成式AI已展现出极大的潜力。此外根据德勤《企业生成式人工智能应用现状》2024年第一季度调查，当时企业内部生成式AI的使用率平均为32%，而到了第三季度，有三分之二（67%）的企业组织表示正增加对

生成式AI的投资。

2024年是生成式AI发展的关键时刻，许多企业试点项目的成功让企业管理层和董事会对投资回报的关注日益增加，这同时也将带来挑战。为了充分发挥GenAI的变革潜力，企业应专注于价值驱动的应用案例，同时需全面应对人员、流程、数据和技术方面的挑战，并将变革管理与技术创新置于同等重要的位置。

应用方面出现了从多到精的新趋势，B端横向渗透行业，纵向深入场景，在落地和泛化的过程中，逐渐开始深挖企业积累多年的专有数据资产，解锁更多价值。比如，在生物医药领域出现了基于脑电波数据训练的大模型，以期理解人类大脑活动。C端则是超级入口的出现，从需要打开多个生成式AI工具完成一个任务，到利用现有的应用生态一气呵成，比如内嵌在微信输入法里的实时翻译等。

时代周报：从全球范围看，中国企业的AI技术应用有何特点？企业如何将AI技术推广到日常运营中，从而提升效率和生产力？

王拓轩：在全球人工智能发展的版图上，中国已崭露头角。截至2023年年底，中国在底座大模型的数量上位居全球第二，仅次于美国，而在AI专利数量上，中国则以60%的份额领先全球。这一数据充分展示了我国AI领域的国际地位。

中国企业在AI发展领域的独特优势，一方面体现在我国拥有普及的网络基础设施，这一优势为AI技术的应用提供了坚实的基础。另一方面，中国拥有大量的、丰富的数据资产和知

识沉淀。这些数据资源为AI模型的训练和应用提供了宝贵的素材，使得中国企业能够在数据驱动的AI研发上占据先机。

我国的多层次互联网应用生态为企业提供了广阔的发展空间，中国的AI可以利用原有的生态进行互联互通，由点及面形成规模效应，为商业模式创新提供了丰富的土壤。中国企业也更注重安全合规，未来将在安全和发展中取得平衡，在不同的领域探索出适合自身发展的AI应用路径。

时代周报：中国大模型创业者的优势和机遇在哪里？

王拓轩：我认为中国大模型创业者的优势主要有以下三方面：

市场规模与多样性。中国庞大的互联网用户群体和移动互联网市场为大模型的落地和应用提供了广阔的空间。这意味着更多的商业机会和数据资源，尤其是在金融、零售、电商、医疗、教育等领域。创业者可以利用这一优势，专注于行业特定的解决方案，推动模型的商业化落地。

应用场景的深度结合。中国创业者可以更好地将大模型与具体的行业需求相结合。例如，AI在工业制造、医疗诊断等领域的深度定制化需求，使得创业公司能够快速响应市场并提供差异化的产品和服务。

丰富的数据资源。中国丰富的多语言、多模态数据（如汉语、方言、图像、语音等）为大模型的训练提供了独特的优势。相比于以英语为主的海外市场，中国创业者可以开发适应本土文化和语言环境的模型。

▶▶下转P15

33278
亿元



60
%



源头创新从0到1 中国创新药十年豹变

时代财经 李傲华

在2024年6月初举行的2024年美国临床肿瘤学会(ASCO)年会上,共有55项来自中国学者的临床研究入选大会口头交流。而在2015年,入选ASCO年会口头报告专场的仅有中山大学附属第六医院的汪建平教授团队的FOWARC研究这一项。

作为全球规模最大、最具权威性的临床肿瘤会议,每年的ASCO年会都是医学界关注的焦点。众多世界一流的肿瘤学专家汇聚于此,共同探讨当前国际最前沿的研究发现和临床试验成果。10年时间,从1到55,我国在ASCO年会上的口头报告数量屡创新高,这是中国本土创新药繁荣发展的一个缩影。在新药研发领域,中国的科学家、药企参与程度越来越高,“中国制造”正在成为国际新药研发中不可或缺的力量。

以2015年中国实施新药审评审批制度改革为起点,到2024年创新药首次作为积极培育的新兴产业被写入《政府工作报告》,过去十年堪称是中国医药史上变革最为迅速的十年,中国制药业在这期间经历了从仿制药到me-too(派生药)式创新,再到First-in-class(全球首创)和Best-in-class(同类最优)的跨越式发展。

也是在这十年间,资本热潮突然涌现,又骤然退去,中国创新药发展从喧闹回归理性,并在积累中等待新的爆发。

飞驰十年

2015年,国务院印发《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》,旨在提高药品审批标准,加快创新药审评审批等。

对于中国医药行业来说,2015年的药品审评审批改革所带来的变化是颠覆性的。在此之前,中国创新药几乎处于空白和停滞状态,行业创新动力缺乏,新药审评进展缓慢,积压待审的新药申请一度高达2万多个。

申万宏源证券的行业研究资料显示,2011—2014年,我国1.1类新药申报上市的平均审评时间从26个月升高到42个月。

2015年,新药审批被按下了“加速键”。根据原国家食品药品监督管理总局药品审评中心的报告,2015年药审中心全年完成审评的注册申请9601个,实现了完成量大于接收量。

2017年,中国正式加入ICH(人用药品注册技术协调机构),中国药品注册技术标准逐步与国际接轨,审批进一步提速,中国新药审批与欧美市场之间的“窗口期”被进一步缩短。2018年,默沙东的九价HPV(人乳头瘤病毒)疫苗获批上市,审批用时仅8天。

在审批政策的支持下,新药研发的热情也被点燃。2019年,国家药监局批准的新药(含首仿)数量达到56个,首次超越了美国食品药品监督管理局(FDA)。

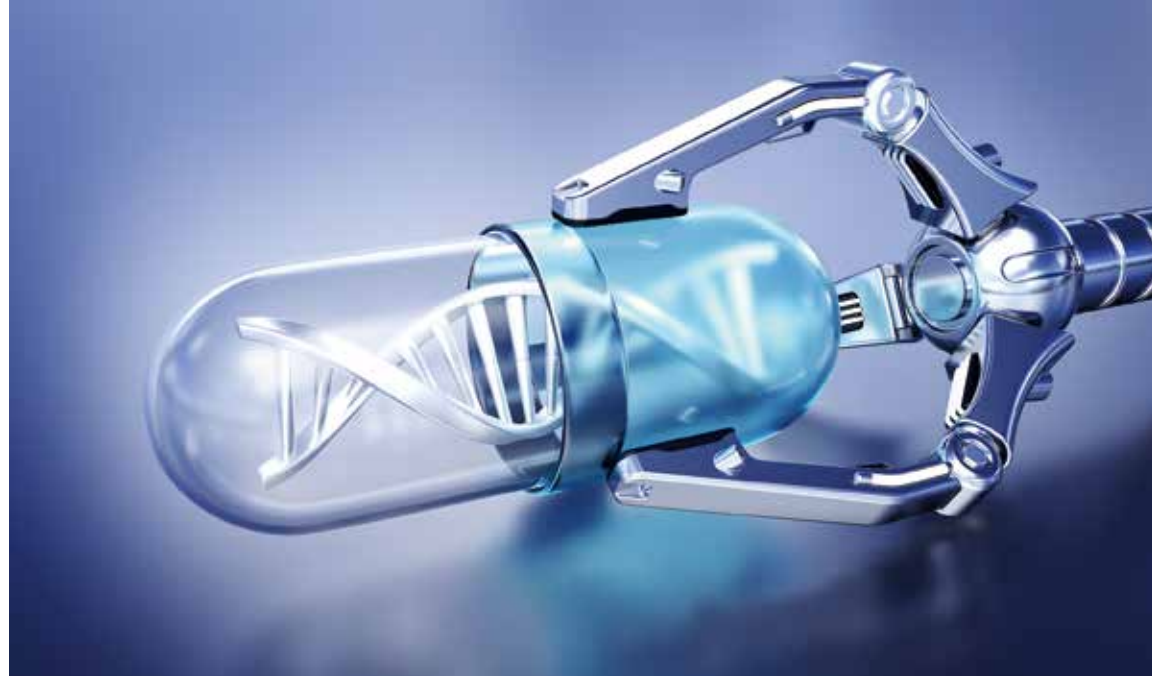
对于政策环境的变化,身处行业一线的药企感触颇深。

石药集团(01093.HK)方面告诉时代财经,近十年来,在《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》等创新政策和发展环境的持续助力下,中国生物医药产业发生翻天覆地的变化,为中国医药创新发展打开了充足的空间。同时随着出海进度的加速,越来越多的“中国智慧”参与到全球生物医药的技术浪潮中,成为国际生物医药研发不可或缺的创新力量。

截至目前,石药集团在研创新药有130多个,进入全球研发管线规模TOP25。2023年上市了中国首个新型冠状病毒mRNA疫苗,突破了关键技术的难题,使中国的疫苗研发跃居世界最高水平,并实现了全产业链的自主可控。

深刻体会到国内新药审批方面的政策变化以及积极结果的,还有康方生物(09926.HK)。康方生物成立于2012年,其自主研发的PD-1/VEGF双特异性抗体新药依沃西注射液(商品名:依达方)是一款FIC(First-in-class,全球首创)药物,于今年5月正式获得国家药监局批准上市。

“审评审批改革,加入ICH等,使创新药开发能够更快速地将前沿的药物研发理念转化为实际产品推向市场,走向国际市场,这一点在肿瘤这一新药需求迫切的领域尤为明显,政策的优化也



让我们能及时响应迫切的临床需求。同时,审评审批的标准和流程更加明确,使我们在规划临床试验和市场策略时更加高效。此外,通过突破性治疗药物程序、附条件批准等,鼓励真正的创新,激发了企业创新研发的动力。”康方生物方面对时代财经表示。

“出海”新篇章

创新药是一个典型的高投入、高风险的知识和技术密集型行业,需要全球产业链的紧密合作来进行资源和技术的互补,同时降低研发成本与风险,加快研发速度。随着中国生物医药技术的发展,中国医药企业也逐渐融入全球产业链体系,成为全球医药产业链中的关键角色。

弗若斯特沙利文发布的《2024中国生物医药出海现状与趋势白皮书》显示,2023年以来,License-out(对外授权)已经成为中国医药最主要的出海方式之一。2023年,中国本土药企License-out交易项目数量达到58起,首次超过了License-in的数量。2024年上半年,中国创新药License-out交易达到34起。

今年6月,亚盛医药(06855.HK)与武田制药就第三代BCR-ABL抑制剂奥雷巴替尼(商品名:耐立克)达成了独家许可协议,武田制药获得奥雷巴替尼除中国区以外的全球权益,这笔交易潜在总交易金额可以达到13亿美元,包括1亿美元选择权付款、最高约12亿美元潜在选择权和里程碑付款以及双位数比例特许权使用费。这刷新了国内小分子肿瘤药BD(商务拓展)交易的纪录。

在医保控费和集采的政策背景下,单一本土市场已经无法完全满足中国生物创新药的商业化需求,因此越来越多企业将目光投向了更加广阔的海外市场。

根据药智网统计,2024年上半年,30个中国创新药销售额合计224亿元(企业已披露数据),同比增长73%。百济神州(688235.SH;06160.HK;BGEN.US)的泽布替尼(商品名:百悦泽)以半年80亿元的销售总额雄踞榜首,是目前单药销售额最高的创新药。

泽布替尼是百济神州研发的新一代BTK小分子抑制剂,于2019年获得美国FDA批准上市,实现了中国原研新药出海“零突破”。

2024年上半年,泽布替尼的全球销售额总计80.18亿元,同比增长122%,其中美国销售额达到59.03亿元,欧洲销售额10.57亿元,中国销售额8.73亿元。

传奇生物(LEGN.US)的CAR-T细胞疗法西达基奥仑赛(商品名:Carvykti/卡卫获)在2024年上半年的销售额仅次于泽布替尼,这同样是一款主要由海外市场贡献销量的中国创新药。

2022年,美国FDA批准了西达基奥仑赛的上市申请。根据财报,2024年上半年,西达基奥仑赛的销售总额大约为3.43亿美元,同比增长81%。这是目前全球销售第二高的CAR-T细胞疗法,也是销售增速最快的CAR-T细胞疗法。根据合作伙伴强生的预测,西达基奥仑赛2024年的销售额有望突破10亿美元。

对于中国药企来说,“出海”已经成为了整体战略。新药研发投入的资金大,周期长,风险高,“出海”一方面可以帮助药企打开更大的商业化市场;另一方面通过BD交易,也能帮助药企迅速回笼资金,缓解财务压力。

创新即未来

虽然在过去十年间,中国创新药“狂飙突进”,但与欧美等发达国家相比,中国创新药发展仍有差距。

2024年上半年,全球最畅销的药物为默沙东的PD-1药物帕博利珠单抗(商品名:Keytruda/可瑞达,俗称“K药”),销售额达到142亿美元(约合人民币近1000亿元),是百济神州泽布替尼的10余倍。作为泽布替尼的“老对手”,艾伯维/强生的BTK抑制剂伊布替尼(商品名:Imbruvica/亿珂)尽管销售同比有所下滑,但2024年上半年,其销售额仍然达到32.25亿美元(约合人民币226亿元),大约是泽布替尼的3倍。

不过,在生物医药行业,每一次技术的迭代升级都会为后来者提供“超车”机会,比如基因泰克的横空出世,拉开了基因工程时代的帷幕。在中国,也有越来越多的生物医药企业选择向现有的国际行业秩序发起挑战,寻求一个重新洗牌的机会。

2022年,百济神州公布了泽布替尼与伊布替尼全球3期头对头研究的终期分析结果,成为第一个在慢性淋巴细胞白血病(CLL)/小淋巴细胞淋巴瘤(SLL)中“击败”伊布替尼的BTK抑制剂;2024年9月,康方生物也发布了依沃西单抗对比K药治疗局部晚期或转移性非小细胞肺癌的研究数据,期中分析结果显示,依沃西组较帕博利珠组有重大临床获益,这也是首个在III期单药头对头临床研究中证明疗效显著优于帕博利珠单抗的药物。

“生物医药是科技创新驱动的核心,技术迭代发展是行业和企业发展的核心。从技术方向来看,双抗、细胞治疗、基因治疗、mRNA等技术将继续蓬勃发展,部分重磅产品将在全球市场展现,患者也将因此而不断获益。康方生物已经建立了具有国际竞争力的新药开发全链条体系,未来我们将继续聚焦于原创创新药的研发,特别是在全球首创的靶点和机制上,推动高质量的临床研究,以实现快速上市,满足市场需求。”康方生物方面对时代财经指出。

在政策端,今年7月5日,国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》,会议指出,要全链条强化政策保障,统筹用好价格管理、医保支付、商业保险、药品配备使用、投融资等政策,优化审评审批和医疗机构考核机制,合力助推创新药突破发展。要调动各方面科技创新资源,强化新药创制基础研究,夯实我国创新药发展根基。

为了“全链条”支持创新药发展,加快新药上市进程,今年9月13日,国家药监局宣布,将创新药临床试验的审评审批时限从60个工作日缩短至30个工作日。

一款创新药要从实验室走到患者手中,需要经过研发、审批、监管、投融资、支付等多环节的通力合作。在政策的东风下,中国创新药也迎来了飞向更广阔天地的契机。

“未来,中国生物医药更广阔的市场在国际,产品创新力和商业化能力成为中国药企跨出国门的重要课题。国际化视野的人才培养、全球研发上市效率的提升也是未来发展的关键。我们将积极响应国家战略需求,探索具有中国特色的、符合广大人民群众利益的、可持续发展的中国医药创新之路,为国际生物医药发展贡献更多中国力量。”石药集团方面对时代财经称。

224

亿元



德勤中国王拓轩：企业不再对生成式AI盲目热情

<< 上接P14

AI助力中小企业数智化转型

时代周报：AI如何帮助中国的中小企业进行数智化转型？

王拓轩：首先，中小企业在数字化转型的过程中，通常因为试错成本高，会长时间停留在试验阶段，难以快速作出决策。

其次，他们缺乏必要的人才，以理解和实施先进的数字化技术。

AI的普及尤其是生成式AI的出现，为中小企业提供了新的希望。

随着AI成本的降低，应用生态逐渐成熟，企业可以更灵活地选择更适合自己的数字化方案，不论是AI PaaS, SaaS还是MaaS, 这些都帮助企业站在了更高的起跑线上。

其次，垂类大模型能够帮助中小企业进行能力拓展，补足短板，且其整合多模态信息的优势，更能帮助企业打破企业内部数据孤岛，筑牢数字化转型中“数字”这一基础。

未来，AI技术在帮助企业数字化转型的同时也将带来一些挑战，尤其对企业优化数据资产管理，扩大人才储备，加强风险管控等方面提出新的要求。

中小企业在拥抱变化的同时，也要做好应对挑战的准备，比如提高内部数据管理成熟度同时谨慎选择训练数据集，兼顾人才引入和人才转型，并针对AI新技术的特点设计完备的合规监控框架。

总的来说，挑战与机遇并存，通过利用AI技术，中小企业可以提高效率，提升竞争力，并实现业务创新。AI技术，特别是生成式AI，为中小企业开辟了数字化转型的新通道。

时代周报：很多普通人仍会对AI的发展感到恐惧。AI的不断发展会让人类失业吗？你如何看待有些岗位将会被AI取代这个问题？

王拓轩：对于AI技术进步对就业市场的影响，我认为尽管AI技术的确可能在短期内引发一些问题，但长远来看，生成式AI和其他先进的AI技术更有可能创造和重塑就业机会，而非单纯冲击就业市场。

我们需要认识到，技术的每一次重大进步都会带来就业市场和人才结构的深刻变革。

从工业革命到信息革命，技术的发展始终是推动社会进步和经济增长的关键因素。然而，这些变革并不是简单地用机器替代人力，而是改变了工作的性质、方式和需求。

同样，AI技术的崛起也不例外。在短期内，一些低技能、重复性高的工作可能会受到自动化和智能化的冲击，导致部分劳动力面临失业风险。然而，它反映了就业市场正在经历从旧有模式向新模式的转变。

从长远来看，AI技术的进步将创造更多的就业机会。一方面，生成式AI和其他人工智能技术将推动新产业、新业态的兴起，如智能制造、智能服务、智能医疗等领域，这些领域将产生大量的新职业和新岗位。另一方面，AI技术的应用将提高生产效率和质量，降低生产成本，从而增加企业的盈利能力和市场竞争力。这将进一步激发企业的创新活力，推动经济的持续增长，从而创造更多的就业机会。

此外，AI技术的发展也将促使劳动力向更高技能、更高价值的工作转移。随着AI技术的普及和应用，那些具备高度专业知识和技能的劳动力将更受欢迎。

因此，对于企业和个人而言，不断提升自身的技能和素质，适应新技术的发展需求，将是应对AI技术挑战的关键。

总之，AI技术的进步对就业市场的影响是复杂而深远的。

长远来看，它将创造更多的就业机会，推动经济的持续增长和社会的全面进步。

因此，我们应积极拥抱AI，加强人才培养和技能提升，推动经济社会的高质量发展。

通化东宝李佳鸿：保持竞争力是最大挑战

时代财经 李傲华

“北国山城”通化，地处吉林省长白山腹地，常住人口仅120多万人。如果是对中国胰岛素发展史没有了解的人，很难想象得到，中国第一支重组人胰岛素便是诞生在这个依山傍水的边陲小城。

1974年，李一奎从北京大学生物系毕业，并在1985年创立了通化白山制药五厂，即通化东宝（600867.SH）前身。1998年，通化东宝的科研团队成功研制出我国第一支重组人胰岛素——甘舒霖。

由于对纯度和质量有着极高要求，胰岛素一直被视为是工业化生产技术门槛最高的生物制品之一。通化东宝也由此打破了进口企业对胰岛素市场的垄断，成为中国第一家、世界第三家（继诺和诺德、礼来之后）能生产胰岛素的企业。

对于通化东宝来说，2024年无疑是一个特殊的年份。

这一年，通化东宝迎来上市30周年。在这一关键的时间节点，通化东宝完成新老交替，创始人李一奎之子李佳鸿正式接棒，成为这家胰岛素龙头企业新一任董事长。也是在这一年里，胰岛素集采正式落地，通化东宝在全部产品均以A类中标的情况下，业绩再次受到集采影响，录得季度亏损。但也正是在这一年，通化东宝的新产品GLP-1RA利拉鲁肽注射液（商品名：统博力）开始进入商业化阶段，这家中国最老牌的胰岛素企业开启了新的产品线篇章。

由于胰岛素集采和新明星产品GLP-1RA的出现，糖尿病用药市场正在发生前所未有的变化。行业新形势下，胰岛素行业“老兵”通化东宝的面前也出现了多重挑战。对此，身为85后的“新帅”李佳鸿又会选择如何破题？

今年7月，李佳鸿在接受时代财经独家专访时表示：“我深刻感受到的最大挑战是，如何在快速变化的市场环境中，保持公司的竞争力和创新力。这不仅需要我们对行业趋势有敏锐的洞察，还需要我们能够迅速响应环境和行业的变化，制定并执行有效的战略。”

李佳鸿强调，公司未来战略规划将始终围绕“创新研发”与“国际化”进行，这是近年来公司一以贯之的发展战略，同时也是保持公司核心竞争力的必由之路。

集采落地，业绩承压

通化东宝的第一重挑战，来自胰岛素专项集采的常态化进展。

2021年11月，第六批国家组织药品带量采购（胰岛素专项）在上海拉开帷幕，这是国家组织药品带量采购第一次把范围拓展至生物制品。在这次专项集采中，通化东宝采取了较为温和的报价策略，全系列胰岛素产品成功以B类中标。

李佳鸿告诉时代财经，从整体上来说，通化东宝在胰岛素转型集采落地执行的这两年里，通过调整策略，

积极应对变化，还是取得了较为不错的成绩。在首次集采实施的过程中，2022—2023年，通化东宝胰岛素系列产品销量继续保持增长，人胰岛素、胰岛素类似物的市场份额也不断提高。尽管胰岛素产品降价对收入产生了一定影响，但公司还是凭借着强大的品牌优势和商业化能力，在2023年通过销量的增长抵消了价格下降的影响，实现了收入和利润的恢复性增长。

2024年4月，胰岛素专项集采中选结果出炉。与首次胰岛素集采相比，本次胰岛素集采的采购周期从原来的2年延长至3.5年，中选结果会一直持续执行至2027年年底。在约定的采购周期中，医疗机构会优先使用中选产品，来确保完成协议采购量。

李佳鸿判断，届时中国胰岛素市场的竞争格局将会更加稳定。

在胰岛素集采中，通化东宝所有胰岛素产品都参与了价格申报，并且全部以A类中选。其中，甘精胰岛素、预混型门冬胰岛素这两大胰岛素类似物产品，通化东宝都以A1类中标。

根据集采续约规则，通化东宝可以获得公司产品首年采购需求量的90%或100%，以及同采购组内由医药机构自主选择的部分剩余量（B类、C类中选产品未分配的采购需求量和未中选产品的采购需求量）。此次接续集采为通化东宝带来了约1000万支分配量增量以及新增医院的覆盖，通化东宝希望以此进一步拉动市场份额的提升，尤其是加快胰岛素类似物的放量。

不过，“以价换量”对公司业绩带来的冲击也随之出现。

财报数据显示，今年上半年，通化东宝实现营业收入7.4亿元，同比下滑45.84%；实现净利润亏损2.3亿元，同比减少147.54%。

李佳鸿坦言，此次接续集采对通化东宝的业绩同样产生了短期的影响。在2024年上半年，由于受到新一轮集采降价及由于集采带来的控制发货导致收入减少、原供货价与集采实施价格之间的差额进行一次性冲销或返还，这是同首次集采时相似的情况，以及研发项目终止带来的计提减值准备及相关预付款确认损失等因素，公司业绩同比下滑。在经历过这些短期影响后，从下半年开始公司的发货和销售将恢复正常，业绩有望重回增长轨道。

李佳鸿对时代财经透露，本次接续集采之后，通化东宝已经在开拓市场方面取得了阶段性的进展，额外获得全国集采二次分配量中的30%以上。同时，甘精胰岛素新增准入约1400家医院，门冬胰岛素新增准入约3000家医院，预混型门冬胰岛素新增准入约5000家医院。

杀入GLP-1赛道

对于胰岛素行业来说，除了专项集采以外，近两年的另一巨大挑战则是创新产品带来的冲击。

丹麦制药巨头诺和诺德2024年上半年财报显示，其GLP-1RA产品



李佳鸿

通化东宝董事长，85后“新帅”。

司美格鲁肽上半年合计销售额达到129.6亿美元，占诺和诺德总营收的2/3。从全球市场销售额来看，GLP-1RA也已经超越胰岛素，成为第一大糖尿病治疗用药。

2023年12月，通化东宝的利拉鲁肽注射液（商品名：统博力）获得国家药监局批准上市，用于成人2型糖尿病患者的血糖控制。这是第二款获得国家药监局批准的国产利拉鲁肽注射液，也是通化东宝首款获批的GLP-1RA。

李佳鸿表示，今年上半年，统博力的销售重点工作是在全国各省市挂网入院，部分省市开始贡献销售收入，预计今年下半年开始进入快速放量阶段，打开新的增长空间。

目前，GLP-1RA赛道的竞争异常激烈，全球在研的GLP-1RA超过百款，其中有近一半来自中国药企。

和胰岛素系列全面覆盖的布局思路一样，通化东宝目前的GLP-1RA在研管线同样呈现出多样化的特点，涵盖了多靶点、多适应证、多给药途径的差异化产品布局。在研发策略上，通化东宝选择了“自主研发+对外合作”两条腿走路。

今年5月，通化东宝与质肽生物签署了《商业化授权及MAH合作协议》，宣布引进长效GLP-1产品司美格鲁肽注射液ZT001（适应证：成人2型糖尿病患者控制血糖），通化东宝可以获得ZT001在中国大陆地区独占商业化权益以及共同合作开发海外市场权利。目前，该产品已经启动III期临床研究。

此外，通化东宝在GLP-1方面的布局还包括GLP-1/GIP双靶点受体激动剂THDBH120，以及口服小分子GLP-1受体激动剂THDBH110。

世界上第一款获批的GLP-1/GIP双靶点受体激动剂为礼来的替尔泊肽，此前的临床研究显示，双靶点产品的降糖和减重效果均优于单靶点产品。

2024年2月，THDBH120获得国家药监局签发的减重适应证临床试验申请受理通知书，目前已经进入Ib期临床试验阶段，其降糖适应证也在今年6月完成Ib期临床试验首例患者给药。临床前数据显示，和目前已上市的GLP-1双靶点产品相比，

THDBH120半衰期更长，有望实现双周给药一次，成为更长效的治疗糖尿病和肥胖的重磅药物。

与目前的注射剂型相比，口服剂型服用更加方便，能够提升患者用药的便利性和依从性。2023年11月，通化东宝的THDBH110胶囊的临床试验申请获批，目前正处于I期临床试验中。

目前，全球GLP-1市场仍然呈现出“双寡头”格局，但李佳鸿对未来国产厂商的竞争持乐观态度。

“随着GLP-1类药物在糖尿病和肥胖治疗领域的不断突破，和显示出的新适应证潜力，近年来国内企业创新能力不断提升，越来越多的优秀企业在GLP-1类产品上进行了布局，并不断有令人欣喜的数据读出和研发进展公布，未来国内厂商大概率能够研发出自己的GLP-1重磅产品，打破当前这一局面，迎头赶上乃至实现弯道超车。”李佳鸿表示。

李佳鸿指出，要打破进口企业的垄断局面，国内企业可以考虑从多个方面实现GLP-1产品的差异化竞争，比如多靶点药物开发、开拓新适应证、提升依从性、提高药物安全性、减少副作用，以及优化生产和供应链等。

国际化将迎来收获期

国际化，是通化东宝面临的第三重挑战。

通化东宝的“出海”起步较早，可以追溯至2002年。当年，其通过人胰岛素出口埃及，创造了海外销售收入600多万美元。2013年，通化东宝的人胰岛素原料药通过欧盟GMP认证，成为国内首家获得此认证的企业，这标志着公司产品质量得到了国际认可。目前，通化东宝的人胰岛素原料药出口版图已经涵盖欧洲、非洲、亚洲、美洲等多个国家和地区。

2024年7月，通化东宝公告称，收到了来自欧洲药品管理局（EMA）的正式通知，公司的人胰岛素原料药生产设施符合欧盟GMP法规的要求，具备欧盟商业化生产条件。

另外，通化东宝还在推进胰岛素类似物和GLP-1RA的出口工作，其门冬胰岛素、甘精胰岛素和赖脯胰岛素正按照EMA要求在开展注册申报前的准备工作。

在美国市场，通化东宝选择了与健友股份（603707.SH）展开合作。2023年9月，双方签署合作协议，共同推进甘精、门冬和赖脯三种胰岛素注射液在美国市场的开发和生产工作，健友股份获得上述产品上市后的在美国的独家商业化权益。目前，门冬胰岛素、甘精胰岛素和赖脯胰岛素美国市场注册申报前的PK、PD临床研究工作正在同步进行。

李佳鸿对时代财经指出，欧美市场发展较为成熟，要进入欧美市场，首先要求公司具备优良和稳定的产品质量、规模化的生产能力、有竞争力的产品价格、丰富的产品矩阵，以及对国际市场合作模式保持开放和共赢的思路，综合形成国际化的核心竞争力。

“由于美国食品药品监督管理局（FDA）和欧盟EMA对药品审批有较严格的高标准，欧美的药品审批体系在发展中国家认可度较高，在欧美市场获批上市后，将大大加速在发展中国家的注册申报进程。”李佳鸿称。

在发展中国家市场方面，通化东宝进一步扩大了人胰岛素、甘精胰岛素和门冬胰岛素在发展中国家的注册及申报，预计明年开始会在部分国家陆续获批上市。

2022年12月，通化东宝与科兴制药（688136.SH）签署合作协议，将利拉鲁肽在海外新兴市场共17个国家的独家商业化许可权益授予科兴制药，双方将合作开拓利拉鲁肽注射液海外市场。据统计，此次合作涵盖的国家平均糖尿病患病率达到了13.8%，其中12个国家患病率高于全球整体水平。该17个国家总患病人数约1.29亿，占全球总患病人数24%。目前，通化东宝的利拉鲁肽已经在多个国家完成注册申请文件的提交。

对于通化东宝来说，国际化将会是长期坚持的战略。李佳鸿表示：“未来公司预计还会将在研的一类创新药推向国际市场。公司将根据各个国家和地区的实际状况，有针对性地布局相关产品。”

3.5
年

600
多万美元



时代周报

大美中国

大美中国，一幅幅绚烂多彩的画卷正徐徐展开。

文旅融合，让千年古韵焕新城市活力，每一处历史的痕迹、每一场文化的盛宴，都澎湃着巨大的经济能量，擦亮着城市这张名片；绿色发展理念植根在这片古老而充满活力的土地，绿色产业蓬勃发展，推动着可持续发展的齿轮持续转动，勾勒出新经济的华章；文化产业出海，向世界展示东方美学和担当，游戏成为连接文化的桥梁，光伏等绿色产业走在世界前列，为全球“双碳”目标达成贡献中国力量。

大美中国，正以更自信的步伐、更可持续的路径，走向世界舞台，与全球共享成果。



新中国成立 75 周年特刊 大美中国

网红城市进化简史

时代周报记者 李杭 发自广州

这两年，人们对文旅业复兴的盛况有目共睹。

2023年，旅游成了一件稀松平常的事。“出去玩”不再“可望不可即”，人们终于可以随心所欲地出行，享受“说走就走”的生活。

随着这一趋势的发展，旅游的格局开始发生诸多变化。

先是旅行方式的更迭，从citywalk到特种兵、从盖章打卡再到反向旅游，过去传统的“上车睡觉，下车拍照”的玩法，早已满足不了如今年轻人对于新鲜感的追求。

接着，便是一座座城市被“重新发现”。

仅以去年为例，年初是江门，5月是淄博，夏天人们去贵州看村超、去天津看大爷跳水，到了冬天，哈尔滨又成为全国最火的旅游城市，网红城市开始以前所未有的速度出现在人们面前。

而络绎不绝的游客也给城市带来了翻天覆地的变化。

原本小众的景点挤满了拍照打卡的“流水线公主”，藏在居民楼下的小饭店成为排队几小时才能吃到的网红餐馆，当地政府优化各项服务，花式“宠客”。

与此同时，吸引流量、快速出圈，成为地方政府竞相追逐的目标。在新的经济增长点难寻的当下，谁都希望借助文旅产业的复兴，实现经济的转型与升级。

2024年，网红城市仍在不断涌现，但有一个问题越来越受到关注：当网红城市的生命周期不断缩短，对于城市来说，流量将如何体现城市的真正价值？

网红城市轮流出圈

如果说，2023年是网红城市的试水年，那么2024年就是考验持久吸引力的一年。虽然城市出圈变得容易，但再想出现轰动效应却变得愈发困难。

2024年年初，哈尔滨延续着去年冬季的热度，成为全国的热门旅游目的地。

元旦假期，哈尔滨累计接待游客304.79万人次，实现旅游总收入59.14亿元，均达到历史峰值。在社交平台上，“哈尔滨掏心掏肺掏家底”“尔滨宠宾”等话题的讨论量居高不下。

为了延续这一热度，当地政府在服务和设施上持续提升，进一步助燃了消费动力。

春节期间，哈尔滨旅游预订订单同比增长超14倍，超全国增速的两倍。直到2月末，仍有大量游客前往哈尔滨感受冰雪的魅力。

到了3月，哈尔滨的热度还未彻底平静，西北的甘肃天水凭借一碗麻辣烫迅速成名，

短时间内，这座位于西北的小城开设了“麻辣烫专线”，增强了监管力度，向游客免费提供景点门票，市民自发提供免费交通服务，还举行了麻辣烫美食节。

据中国甘肃网报道，仅在3月份的前20天，天水市的游客接待量就高达236万人次，旅游综合收入近14亿元。

而离场的年轻人又开始“卷”向下一个目的地——河南开封。3月末，开封因“王婆说媒”成为热议话题。以爱为名，吸引了大量单身青年奔赴相亲现场，不仅提升了万岁山景区的热度，也让开封文旅再次火了一把。

清明假期，开封市文旅市场热度延续，累计接待国内游客236.39万人次，实现国内旅游收入12.6亿元，比2023年同期分别增长28.96%和51.8%，比2019年同期分别增长134.2%和138.8%。

不过，尽管2024年出圈的城市数量增多，但值得注意的是，从网上爆红到归于平静的周期愈发缩短。网友们感叹：红得有多快，被遗忘得也有多快。

百度指数显示，从2024年3月13日开始，天水麻辣烫的百度搜索指数和资讯指数开始上升。3月18日，天水麻辣烫搜索指数达到峰值，为14554，随后搜索及资讯指数均开始下降，到3月30日搜索指数已经跌落至3492。

与去年淄博烧烤长达数月的搜索热度相比，天水麻辣烫的搜索热度和持续时间都有所不及，明显后续动力不足。进入5月，被一首歌意外带火的菏泽在短短10天内也迅速退烧，变得沉寂。

蹭热点容易，但留住关注却变得越来越难。这让许多城市开始思考，如何才能让网红城市保持长久的热度。

面对中秋假期的结束和“十一”长假的临近，我们似乎又站在新一轮网红城市诞生的门槛上。这不仅不是机遇，更是挑战：如何在短暂的热潮中，培育持久的吸引力，成为未来发展的关键。

经济指标不是衡量城市的全部

今年以来，有人注意到，那些曾经在网络上爆红的城市，如淄博、哈尔滨和天水，其经济表现似乎并没有想象中的那么火爆。

以哈尔滨为例，这个2023年冬季

开始名声大噪的城市，2024年上半年GDP为2492.60亿元，增长2.5%，在“东北F4”中处于末位。

而凭借一碗麻辣烫在3月初走红的水天，上半年全市地区生产总值达396.22亿元，同比增长3.8%，低于全省5.8%的平均水平。即便是火了一整年的淄博，其2023年的GDP为4561亿元，增长5.5%，也低于山东省6%的平均增速。

一时间，网络上出现一种观点：文旅产业并未给这些网红城市带来真正的经济转变。

但这种看法似乎忽略了文旅产业的本质，实际上，文旅的作用更多是推动消费和提升城市形象，而不是直接替代传统制造业。真正的经济发展需要多元化的产业结构和长远的战略规划。

那么，成为网红城市真的对城市的经济发展毫无用处吗？

其实并非如此。许多城市通过文旅产业的蓬勃发展，实现了经济的转型与升级。

例如，西安在成为网红城市后，吸引了大量游客，文旅消费激增，直接推动了酒店、餐饮、交通等相关行业的增长。同时，西安的历史文化得到了更好的保护与传承，提升了城市的整体形象，吸引了更多投资。

再来看长沙，凭借丰富的文化资源和美食，成功举办了多个音乐节和文艺活动，吸引了年轻人前来消费，推动了当地经济的复苏。此外，长沙还通过“网红”效应，提升了对外知名度，为招商引资创造了良好的环境。

文旅产业的兴起，不仅仅是经济“数字游戏”的一部分，它还是一种软实力的体现。它能够激发城市的活力，吸引更多的年轻人和投资，促进

产业的转型升级。一个城市如果拥有年轻、友好的氛围，以及积极服务的政府，自然会成为吸引投资和促进产业发展的热土。

现在，年轻人选择定居的城市，考虑的因素越来越多样化。他们不仅看重就业机会和薪酬水平，还在乎城市的文化氛围、生活质量和个人成长的空间。

未来，评判一座城市的好坏，或许不再仅仅依赖经济数据，而是关注人情味和幸福感。一座城市不仅要满足基本的生活需求，更要能抚慰人们的心灵。

在未来，评价一个城市是否优秀，将更多地体现在其独特的文化韵味和居民的幸福感的上。这样的城市，不仅能够满足人们的物质需求，更能够触及心灵深处，提供精神上的慰藉和归属感。而这样的城市，往往就是那些能够在网络上引发共鸣、吸引目光的“网红城市”。

网红城市之所以能够走红，正是因为它们在不经意间展现了这种人文魅力和生活幸福感。

无论是通过美食、美景，还是通过文化活动和城市故事，它们都成功地吸引了公众的注意，让人们心生向往。

这些城市之所以能够成为网红，正是因为它们在提供经济发展的同时，也没有忽视对城市软实力的培养。

因此，随着时间的推移，那些能够持续保持人气、吸引人才和投资“网红城市”，很可能会因为它们在提供高质量生活和丰富文化体验方面的卓越表现，而成为真正的城市发展典范。它们不仅能够供养人们的肉身，更能抚慰人们的灵魂，成为人们心目中的理想之地。■

越秀地产 YUEXIU PROPERTY 成就美好生活

101

家国同梦共锦绣
且将美好寄山河庆祝中华人民共和国
成立75周年

2024年10月1日 国庆节

同心共越 成就美好

YUEXIU PROPERTY

大美中国

新中国成立 75 周年特刊

县城正在成为流量新宠

时代周报记者 傅一波 发自广州

改革开放之后很长一段时间里，内陆的年轻人到沿海大城市工作，几乎成了那个年代的潮流。

不过最近几年，沿海大城市的年轻人似乎开始去内陆寻找自己的“精神原乡”。比如80后的徐凯和她的丈夫，2022年辞去了深圳的工作，迁徙到了浙江省安吉县城。来之前，他们对未来的生活已有了个大概的预判，但究竟在小县城会把日子过成什么样子，谁心里也没底。

不过徐凯和丈夫用了两年时间，至少把日子过得规律起来了：清晨7点半左右起床，看书学习，早餐后去健身房锻炼身体，剩下的时间，两口子会骑着电瓶车在乡间鼓腹而游，正对着田野的咖啡馆和私厨开的精致西餐厅而去，他们是那的常客了。

她那些远道而来的邻居，有人早晨6点就开始跑步，也有人过着日夜颠倒的生活，“凌晨三四点，也有人活跃着”。

几个月前，安吉县举办了大麓青年音乐节。

据中国湖州门户网的报道，3天时间里，前后有8万人来到县城，门票收入3600余万元，带动消费超亿元。很难想象，这样的画面会出现在安吉，一个人口不足60万人的江浙县城。

和以往人们印象中节奏相对和缓的县城不同，如今不少县城都开始人声鼎沸了。根据携程此前发布的《2024“五一”假期旅行总结》，在旅游订单同比增速上，县城市场高于三四线城市，安吉与婺源属县城“第一梯队”，平均增长达36%。

在这些增长的数据背后，是县城的转身。

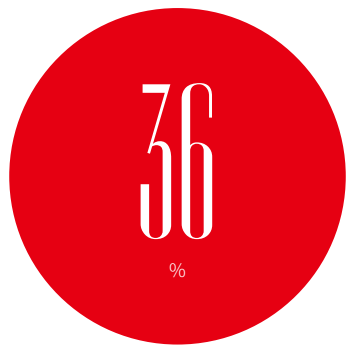
不少和徐凯一样从一线城市而来旅居的人们，为县城带来了创造力。再加之县城本身的文旅基底，将外界的目光吸引了过来，使县城持续保持着经济发展的动力。

崛起的县城

徐凯实际上是“数字游民”——一个完全依靠互联网进行远程工作的群体，所以她不在乎自己是不是在大城市。

如果说科技对人类来说是一种解放，这就是最好的例子。

2022年，53岁的老游民许崧想要复刻大理古城的社区生态。彼时，



根据携程此前发布的《2024“五一”假期旅行总结》，在旅游订单同比增速上，县城市场高于三四线城市，安吉与婺源属县城“第一梯队”，平均增长达36%。

安吉县正好在推进乡村振兴，当地政府和开发商都知道，只有人流，才能带动县城的经济流。许崧和他们一拍即合，在当地的支持下，DNA (Digital Nomad Anji, 安吉数字游民公社) 落地于安吉县的溪龙乡。

徐凯和丈夫被安排在了DNA的一处两人间，依傍着一片茶田。

徐凯记得，入住第一天醒来的早晨，一名滑板女孩向她挥手问好，邀请她一起玩。晚上，大家聚在公共区域，聊生死、聊三体宇宙观、未来世界。

许崧说，在DNA里，几乎能找到市场上所有类目的设计师，以及各类艺术家。除此之外，还有文字编辑、翻译和程序员。

他们的存在，某种程度上，给安吉这座县城，带来了新的文化。

此前，安吉最出名的是白茶。但随着外来人口的逐渐流入，咖啡与白茶在安吉齐头并进。《中国日报》在2023年的报道中曾提到，安吉县一家乡村咖啡馆有天共销售了7100多杯咖啡，相当于每4秒一杯，创造了国内咖啡馆的销售纪录。

到了现在，安吉有超过300家咖啡馆，按人口密度换算甚至超越了上海。以当地咖啡“顶流”深蓝计划为例，从公布的数据来看，2023年“深蓝计划”咖啡馆已累计接待超过30万人次的游客，营收超过了1000万元。

前段时间，徐凯的朋友来到安吉，她带着朋友往边上的露营咖啡座

坐了一个下午。望着田野，朋友对徐凯的生活很是羡慕，说自己“身为牛马，但心向原野”。

在咖啡文化扎根的背后，还有安吉发展理念上的转变。

事实上，安吉是全国最早提出建设“县域大景区”的地区，简而言之，当地希望把每一个村都当作一个景点来设计。旅游发展不局限于景区，每一个乡镇（街道）、每一个村庄都可以是景区。

为了推动这些，安吉县成立了县旅游委员会，组建县文旅集团。另一方面，当地采取了新的合作模式，即村民和村集体以资金或资源入股，并得到经营的分红。上述提到的“深蓝计划”，就由村集体占股49%，公司占股51%。

这些扎实的建设，让安吉收获了丰硕的成果。

目前，安吉拥有1家国家级旅游度假区、1家省级旅游度假区、8家4A级景区、9家国际品牌酒店、1800多家民宿农家乐、35家高等级民宿，是国内拥有高等级景区最多的县，还是国内高端度假酒店入驻最多的县，亦被许多网友称为“中国旅游第一县”。

同样崛起的还有江西的婺源县。这个被油菜花及徽派建筑符号化了的地方，一度被称为“最美丽的乡村”，但很长一段时间，哪怕毗邻着景德镇，也发展得不温不火。

但随着《微暗之火》的热播，婺源汪口景区、篁岭镇、秋口镇等拍摄地，成为人气至高的打卡点，今年“五一”共接待游客9.5万人，同比增长12.4%。

此前，婺源主打的是乡村古镇。如今，婺源将影视融合嵌入当地的经济发展中。

当地引进海润影视制作有限公司设立海润影视拍摄基地，与北京电影学院合作成立北影驿站等，先后吸引了《原乡》《青花》《星火》等多部电影、电视剧的创作团队前来取景拍摄，全县成了“天然影视城”，涌现了“影视村”“写生村”“作家村”等，形成了“跟着文化去旅游”的县域特色经济。

县域经济为何重要？

郡县治，天下安。

县城一头连着城市，另一头连着乡镇。新型城镇化的重点在县城、难点也在县城。

天津商业大学经济学院教授刘

禹宏在其作品《县域经济发展理论与实证研究》中也提到，县域经济是国民经济的基本支柱和协调城乡关系的重要环节。他还提到，县域经济对国民经济的结构总量产生重要影响，县域经济的腾飞标志着整个国民经济的繁荣。

他分析，对于整个国民经济活动来说，县域经济处于城乡接合部，是城市经济与农村经济的纽带，是宏观经济和微观经济的衔接点。

但在过去的许多年里，县域经济一直受困于“爆红”而无法“长红”的魔咒之中。一方面，是县城的发展囿于传统的窠臼之中，比如淄博爆火之后，许多县城便争相效仿，而不去思考背后火热的逻辑以及偶然性因素。

中国人民大学公共管理学院教授马亮就曾指出，淄博的爆火有偶然因素，但值得思考的是如何做好配套、做好周边、做好支撑，围绕烧烤，以点带面，让游客获得较好的整体体验。

另一方面，追求高速增长的大环境下，高利润、高周转逐渐影响文旅产业的价值导向，比如建一个游乐场就能赚得盆满钵满，于是对文旅项目的立项也变得很困难因地制宜。

但这些正在成为过去式。

今年的政府工作报告中指出，要培育发展县域经济，补齐基础设施和公共服务短板，使县城成为新型城镇化的重要载体，为新时代县域经济指明了发展方向。

在劲旅集团创始人、中国社科院旅游研究中心特约研究员魏长仁看来，没有县城“能随随便便成功”，爆火的县城在旅游基础设施、交通便利度、旅游新产品、新服务、新业态、新玩法等方面都做了大量工作和准备，因此火爆往往是厚积薄发的结果。

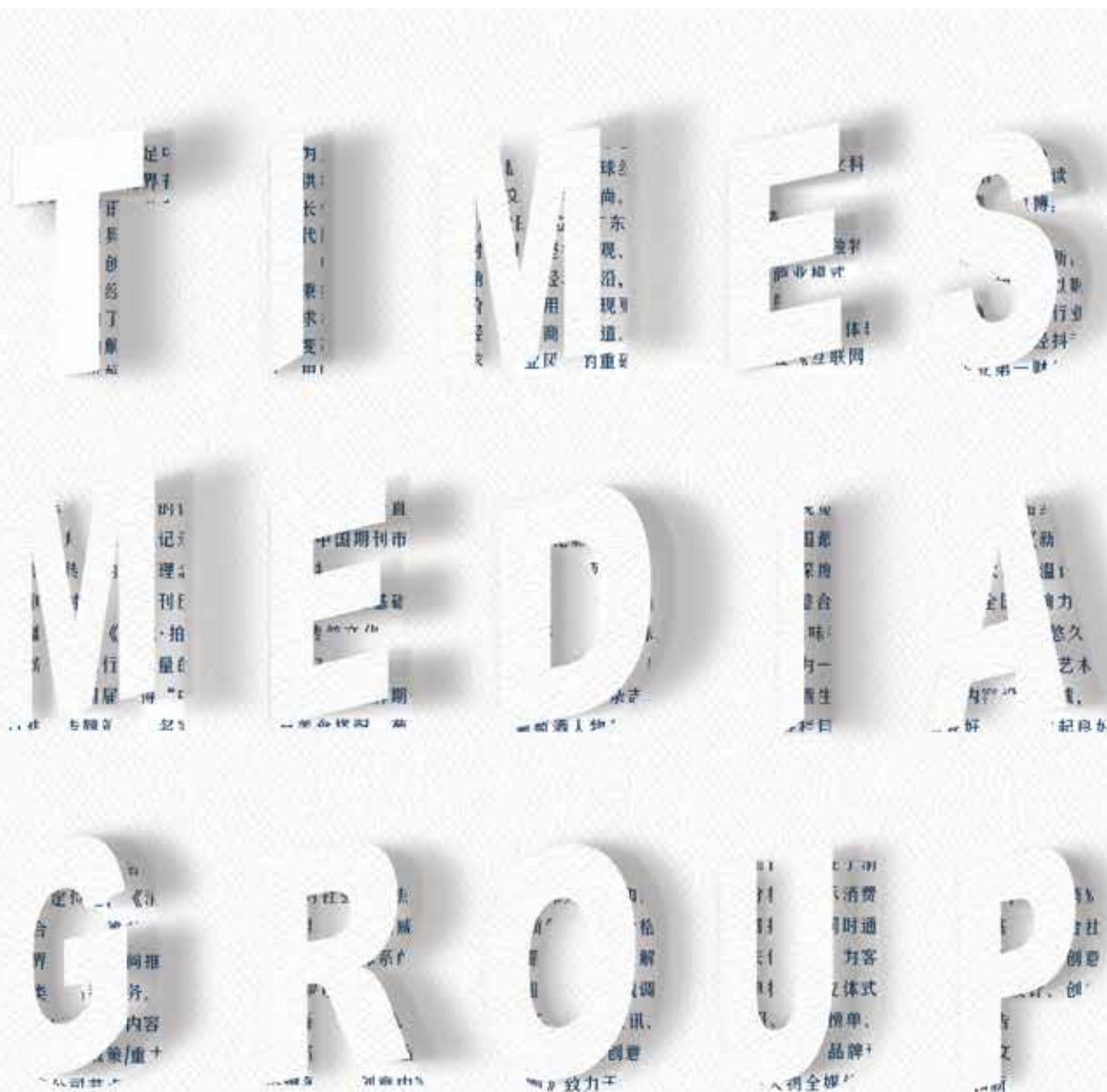
在安吉开咖啡馆的店主说，一杯咖啡卖68元，背后创造的是情绪价值，“卖的是看风景的心情，和拍照、打卡的快乐，这一切正是城市生活无法提供的”。

“这些年安吉酒店、民宿的价格至少涨了30%~50%。”当地的民宿老板告诉时代周报记者。

对于当地而言，这些最终都会汇成实打实的经济数据。

目前来看，“小而美”的县域转身后已成为时代的新宠，但究竟哪些能“火”到最后，或许只有时间才能给出答案。■

（应采访对象要求，文中的徐凯为化名）



时代传媒集团

记录时代 创造价值

新中国成立75周年特刊 大美中国

一个非典型农业镇的突围

时代周报记者 曾思怡 发自广州

广东梅州雁洋镇雁南飞景区，数千亩茶园郁郁葱葱、清香扑鼻，以客家围龙屋为原型的大型酒店坐落山间，湖边观景凉亭里清风徐徐……

这是一座融茶叶生产和旅游度假于一体的生态农业示范区，也是粤东首家国家5A级旅游景区，不仅是雁洋镇文旅产业的重头戏，也为周边村民提供就业岗位和增收渠道。

这是雁洋镇农文旅融合发展的一个典范和缩影。

近年来，雁洋镇把落实“百千万工程”作为推动雁洋高质量发展的“头号工程”和总抓手，以更高的标准突出产业兴镇，打造以高端铜箔产业为主导的梅州经济强镇，同时用好辖区资源禀赋，发展文旅产业、现代农业，以“三产”高质高效融合显著赋能县域经济。

雁洋镇也是叶剑英元帅的故乡。20世纪70年代，叶剑英返乡时就提出，要“向山进军”“靠山吃山”“吃山养山”，这为山地资源丰富的雁洋镇乃至梅州指出了发展方向，这也成为过去几十年当地民众奋斗、产业兴盛、经济发展的重要精神力量。

当前，雁洋镇不仅是全市镇域经济发展的“排头兵”，也是广东“百千万工程”的首批典型镇之一，辖区内有第一、二批典型村8个。

一个共识是，广东实现高质量发展的突出短板在县、薄弱环节在镇、最艰巨最繁重的任务在乡村。也正因为这样，聚力发展县域、镇域、村域经济，成为广东高质量发展的巨大潜力板和突破点，广东“百千万工程”正是在这样的背景下应运而生。

2023年以来，广东将“百县千镇

万村高质量发展工程”作为推动高质量发展的“头号工程”，以县域经济为抓手、以乡镇做强为节点、以和美乡村为基础，加速描绘城乡区域协调发展的中国式现代化广东图景。

作为广东“百千万工程”首批典型镇，不妨从雁洋镇一探，“百千万工程”如何赋能镇域经济？雁洋镇的变化为其他镇域发展带来了什么启示？

农文旅融合

100多年前，在广西为官的梅县人郭仁珊，将广西柚子引入老家，气候温和、雨量充沛的梅州适应柚子生长，又经上百年的改良和扩种，使当地成为声名远扬的“中国金柚之乡”。

在“百千万工程”的推进下，作为梅州金柚的主要产地之一，雁洋镇以金柚为特色产业，聘请产业村长，采取“支部+合作社+基地+农户”的发展模式，建立起果农与果商的对接平台，为柚农提供产、供、销服务，使金柚种植走上了产业化轨道。

截至去年年底，雁洋全镇7000多户2万多人种植金柚，种植面积3万多亩，产值近4亿元，人均增收1.5万元。

同样的逻辑，雁洋镇大力推进茶叶种植，实现全镇茶叶种植面积约8000亩，产量达700吨，产值达到6900多万元，200多户900多人种植茶叶，茶农人均增收3万元。另有金线莲、葡萄、火龙果等特色农产品，培育壮大了3家省级农业龙头企业。

依托自然资源和农业优势，雁洋镇又推进农文旅融合，显著提高了相关产业的附加值，也实实在在地促农增收。

雁洋镇南福村金柚公园是广东省农业现代化金柚示范基地，也是一处集农业、生态、休闲于一体的生态公园，游客可以在这里进行农业观光，

了解金柚产业发展脉络，体验农家乐。对于当地农户来说，此前单一的售卖收入也转变为一年四季综合收入。

雁南飞景区是当地农文旅融合的更早典范。在几十年时间里，这里从荒山变茶园，又成为粤东地区首个5A级景区。在距离雁南飞景区10多公里的阴那山，也种植有数千亩茶树，为游客提供丰富多样的游玩体验。

不过雁洋镇政府工作人员也提出了当地茶产业的痛点。

梅州以前叫嘉应州，据清光绪年间《嘉应州志》记载：种茶之地宜阳宜瘠，州境山高石露，故产佳茗，而以清凉、阴那、三台诸山所产为最，味清冽，淪以名泉作饼，碧色绝似龙井。

雁洋镇党委委员、副镇长管彦豪告诉时代周报记者，当地茶叶历史悠久、品质上乘，但不足在于“养在深闺人未识”，名气不够。雁洋镇的下一步，也将汇聚多方力量，打响当地茶叶的知名度，塑造品牌形象。

以工业思维发展农业

当前来看，雁洋镇一二三产业均衡发展、齐头并进，成为全市镇域经济的典范。成为标杆的背后，雁洋镇做对了什么？

首先是差异化发展，宜粮则粮、宜农则农，宜工则工，宜商则商。

时代周报记者梳理发现，梅州坐拥丰富矿产，是我国早期发展铜产业的地区之一，近年当地把握新能源发展风口，辖区铜箔产业做大做强，成为全镇主导产业；在农业占比较高、山水资源充沛的背景下，当地又积极打造现代农业，做强特色产品，推进农文旅融合发展，金柚、茶叶等特色农产品种植规模和产量不断扩大，雁南飞茶园、雁山湖以及桥溪村等景点名气渐响，游客群渐多。

作为全市镇域经济领头羊，雁洋镇还在不断追赶、冲刺。

今年发布的雁洋镇政府工作报告指出，当地产业发展挑战仍存，主要表现为：铜箔主导产业上下游链条不够长，离全产业链还有一定的距离；金柚、茶叶等农产品深加工程度不够。弥补上述不足，也恰恰是当地这一年的产业经济工作重点。

回顾“百千万工程”典型镇的发展过程，雁洋镇党委书记刘志刚指出，关键在于当地用工业思维发展现代农业。

具体来看，当地坚持以“百千万工程”为统领，扎实推进“百千万工程”目标任务，坚持以工业思维发展现代农业，用抓工业的方式抓现代农业，通过强化招商意识、暖企意识和企业、农户的自主意识，同时因地制宜发展特色产业，并通过推动一二三产高度融合，不断提升农产品附加值，逐步将生态优势转化为经济效益。

以招商领域为例。据管彦豪介绍，“百千万工程”推进以来，在省委、省政府的部署和推动下，从梅州市、梅县区再到雁洋镇聚力推进招商引资，成功引来珠海市龙头国企华发集团，落地现代农业示范基地项目，这也是我国首个拥有完全自主知识产权、国产化率超95%、全环境要素智能控制的现代设施农业基地，建成后年产值有望达到8000万元。

在这个过程中，雁洋镇坚持以链招商、以商招商、以情招商，全面梳理镇域招商优势资源，善于利用有限的土地资源、农业资源和林业资源，精心谋划引进一批补短板、强支撑、促发展的招商项目，并于一周敲定选址、两周签约进场、三周启动土地平整并全面开工、半年完成主体建设，助推珠海现代农业设施项目用8个月实现顺利投产，跑出“梅州加速度”。■

1.5

万元



岭南古村迎来世界级贾科梅蒂大展 乡村振兴“望头模式”翻开新一页

中法文化交相辉映，岭南古朴乡村迎来世界级大师艺术作品。9月27日，作为中法建交60周年特别呈现之中法文化之春的系列活动之一，阿尔贝托·贾科梅蒂（Alberto Giacometti）特展“1的纪念性：贾科梅蒂在望头”在位于广州市花都区望头村的广州春阳台艺文中心（以下简称“春阳台”）正式开幕，面向公众开放。

这是时隔八年，国内再次举办大规模贾科梅蒂作品展，也是2024年亚洲地区唯一公开的贾科梅蒂作品展览活动，更是粤港澳大湾区首次举办此类展览。对于秉持“文化引领、公益赋能”理念的望头乡村振兴项目来说，贾科梅蒂特展的举办也标志着“望头模式”翻开了新的一页。

本次展览展出了79件贾科梅蒂不同类型的原作，包括其代表作《高女人I》（Tall Woman I, 1960）、《迭戈的半身像》（Bust of Diego, Vers 1954）等。为让更多民众欣赏到这些顶级艺术作品，展览将持续至明年2月左右，力争打造粤港澳大湾区乃至国家级的艺术盛事。

全球最贵雕塑艺术家的79件原作亮相广州

据介绍，本次展览由来自中国的建筑师张永和、法国贾科梅蒂基金会馆藏与学术项目总监埃米莉·布瓦瓦尔（Émilie Bouvard）联合策划。展览由春阳台与法国贾科梅蒂基金会联合举办，指导单位为广州市文化广电旅游

局，协办单位为广州市花都区人民政府，支持单位为法国驻华大使馆、法国驻广州总领事馆、唯品会（中国）有限公司。

贾科梅蒂出生于瑞士，是20世纪最伟大的雕塑家、艺术家之一，被誉为现代主义精神的化身，因其艺术成就突出，他的肖像与作品被印在第八版100元瑞士法郎上。贾科梅蒂是全球艺术市场身价最高的艺术家之一，近十年其作品多次刷新雕塑作品拍卖价格的世界最高纪录，比如《行走的人》（Walking Man I）、《遥指》（Pointing Man）曾在拍卖市场拍出了超过1亿美元的天价。

据介绍，本次展览是贾科梅蒂第一个中西文化对话展，从全新角度解读他的艺术创作，并探索他与建筑及空间的关系。展览分为四个主题展厅，分别聚焦于贾科梅蒂艺术创作的四个主要方面：从贾科梅蒂那间看似繁芜的工作室出发，审视其对待人形的建筑视角，对雕塑底座的执着，对“笼子”作为结构的迷恋，以及对空间与空白的玩味与控制。

同时，中国当代艺术家曾力的摄影作品、来自岭南的建筑师何健翔、蒋滢夫妇的户外装置艺术作品将与贾科梅蒂的作品一起在春阳台、春阳台屋顶望上荷园及望头古村落内展出，汇聚成一首对话东西与古今的时代变奏曲。

当现场观众漫步于春阳台屋顶的望上荷园、穿梭于望头古村的狭窄巷弄或驻足于荷塘边时，他们可能会意外邂逅以《高女人I》雕塑为原型的户外装置，感受这座百年古村与西方艺术的灵魂碰撞。这一环节是贾科梅蒂展览为望头“量身定做”的，旨在为中国观众提供一种独特而前所未有的艺术观赏体验。



岭南百年古村与法国文化的“浪漫邂逅”

本次展览的举办地望头村是一个已有700多年历史的村落，坐拥珠三角地区罕见的规模庞大、保存完整的明清古建筑群，有“书香村”的美誉。谈及贾科梅蒂作品与望头古村的结缘，张永和介绍，展览的灵感来自于贾科梅蒂的标志性人物雕塑《高女人I》与望头古村一字排开的古建筑。

“贾科梅蒂作品竖立的‘1’与望头古村水平的‘一’都极具纪念性。”他说，“当人们来到了广州近郊的望头古村，绵延超过400米、在村面一字排开的祠堂与书室等古建筑群就像是阿拉伯数字‘1’倾倒入来的中文的‘一’，这不仅反映了建筑特性，还呈现出了过去700多年望头村稳定的、沿着水平方向发展的社会结构。”

值得一提的是，自2021年花都区政府与广东省唯品会慈善基金会（又称“唯品会公益”）签订合作协议以来，以文化振兴为核心的望头乡村振兴项目持续稳步推进，这也为贾科梅蒂特展等文化活动的开展营造了良好环境。

在“政府+企业+村集体”的创新合作模式下，春阳台和春住精品民宿、积木楼“太阳永照”展览、望头草地、市集商铺以及与“心画中国——书法的时光之旅”沉浸式光影艺术展等活化业态先后落地望头村，古村面貌焕然一新。2023年，望头项目入选为广东省“百县千镇万村高质量发展工程”首批典型镇村案例之一，春阳台被ArchDaily评为“2023年度全球最佳建筑TOP100”、2024年广东最美公共文化新空间。如今，以贾科梅蒂特展为契机，“望头模式”也开启了全新篇章。

广东省唯品会慈善基金会理事长沈曼表示：“我们以文化振兴作为望头乡村振兴项目的总体设计基调，正是为了赓续岭南文脉，知来处，明去处。贾科梅蒂特展期间，春阳台将举行一系列高质量艺术活动，邀请世界级艺术家、学者与中国观众见面交流。我们希望未来有更多的文化艺术盛事落地望头，助力望头打造新时代中国乡村振兴的精神风貌。”

（文/景明）



芜湖的想象力究竟有多大？

时代周报记者 王晨婷 发自广州

“大飞机看上海，小飞机看芜湖。”芜湖的低空经济，起得早、跑得快。

芜湖是安徽乃至全国率先发展低空经济的城市之一。早在2013年，芜湖就抓住低空空域改革的黄金期，抢先布局航空产业。这一年，芜宣机场与芜湖航空产业园“落子”芜湖境内的湾沚区，芜湖就此拉开通用航空产业发展的大幕。在“低空经济之城”的角逐中，芜湖抢得先机。

十年之后的2023年，芜湖低空经济产业产值达400亿元，同比增速26.58%。芜湖累计吸引近200家核心及关联企业入驻，涵盖整机、无人机、发动机、螺旋桨、航电系统、航空部附件、运营培训等通用航空全产业链。

低空经济之外，这座昔日的“全国最大米市”还在加快布局新能源汽车、机器人、半导体等诸多新兴产业，不断打开新的发展空间。

“江城”的工业底色

地处长江下游皖江段，别称“江城”的芜湖一派江南特色。河网纵横，土地肥沃。“半城山、半城水”，让芜湖成为长江中下游地区重要的水陆交通要道。

交通是城市的血脉。100多年前，芜湖就以铁工、粮米、杂货贸易闻名，被誉为“长江巨埠，皖中之坚”。芜湖的工业基因强大——发出安徽的第一封电报、创办安徽的第一家电厂。芜湖一度是安徽第一大城市。

新中国成立之后，芜湖的工业重点在轻工纺织。20世纪90年代，安徽作出“以芜湖为龙头和突破口，开发皖江，呼应浦东，迎接辐射”的决策，支持芜湖提出的“汽车城”计划。

通宝汽车、华阳汽车等企业先后在芜湖落地，却都未能蹚出一条大道。1997年3月，奇瑞汽车在芜湖经开区打下建厂第一根桩。当时是荒滩的开发区，奇瑞最早的办公室不过是几间“小草房”。

“小草房”最终创造了从无到有的奇迹。1999年12月，第一辆奇瑞汽车赶在新世纪到来之前下线；2001年，奇瑞自主开发的第一款轿车“风云”上市，这匹从芜湖跑出的黑马迅速点燃市场。

奇瑞仍在创造奇迹。在奇瑞智造一工厂，一辆辆汽车在自动化生产线的推进下逐渐成型，并完成AI视觉质检机器人精准质检。该工厂高级经理王玉辉介绍，全厂焊接工艺流程配备了660多台机械臂，自动化率达97%。

得益于高自动化率，智造一工厂跑出了“一分钟下线一辆车”的“奇瑞速度”。奇瑞的规模早不可同日而语，2023年销售汽车188.1万辆，营收超3100亿元。188万辆汽车，出口93.7万辆，占比近一半。奇瑞已经连续21



年位居中国品牌乘用车出口第一。

芜湖围绕一辆汽车做文章，汽车成为“首位产业”，基本形成“整车—零部件—后市场”三位一体发展格局，集聚蔚为壮观的汽车产业。截至2023年年底，芜湖拥有整车、零部件、后市场企业814家，其中整车企业共10家，零部件企业共552家，后市场服务企业共252家。

当下，各地争相抢滩新能源汽车，芜湖自然不会缺席。瞄准新能源汽车产业，芜湖2023年10月印发《关于聚焦首位产业建设具有国际竞争力的新能源汽车产业集群的行动计划》，目标到2027年汽车产业规模突破万亿元，新能源汽车产业规模翻一番以上。

仅在2023年，芜湖市新签约亿元以上“首位产业”项目121个，总投资715.6亿元。

芜湖经开区早已不是20多年前的荒滩。经开区如今的管理面积达138.28平方公里，常住和就业人口超过20万人，各类企业4200多家。其中，境外世界500强企业31家，上市公司投资企业63家，本土上市公司12家，高新技术企业153家，省级以上研发机构109家，国家级研发机构18家。

奇瑞、经开区是芜湖工业迅猛发展的浓缩映照。数字更能直观这座城市的工业底色——2024年上半年，规模以上工业企业营收达3860.8亿元，增速18%，增速位居安徽省首位；利润总额达285.7亿元，增速42.2%，比全国平均高出38.7个百分点，总量同样是安徽省首位。

在工信部信通院发布的制造业高质量发展全国50强城市排名中，芜湖位居第25位，较2022年前进两位。

不止向“新”，也向“绿”

芜湖的工业发展要持续向好，升级改造势在必行。这亦是新型工业化的题中之义。

成立于1996年的海螺集团以水泥制造为主导产业，是芜湖的“金字招牌”。赶上了中国基础设施建设的大发展期，海螺水泥产销量一路扩增，连续10多年位居全国第一，是亚洲最大的水泥、熟料供应商之一。

水泥制造被普遍认为工艺简单、技术门槛不高，是公认的传统产业。海螺集团却让水泥制造变得“新”起来——先后建成全球第一个水泥窑尾气碳捕集纯化项目、全球第一个水泥全流程智能工厂、全国第一个露天水泥矿山无人驾驶项目，被评为国家首批“智能制造标杆企业”。

在海螺管帽山矿区，一辆辆矿车在矿区里来回穿梭，装料、运输、卸料，每一个步骤有条不紊。不过，这些矿车的驾驶室却无人操作，而是经由智慧大脑计算最优路径，结合车身感知，由此实现全过程无人作业，并实时监控。

海螺的露天矿山无人驾驶场景项目成功入选安徽省十大智能网联汽车典型示范应用场景，以及国家矿山安全监察局和工信部的矿山机器人应用场景名单。

海螺的智能化建设也走在行业前列。2021年，海螺开始建设智能工厂，从无人驾驶矿车的露天作业，到生产线的一键启停，海螺已实现全流程智能化管理。向清洁能源“切换频道”的同时，海螺又依托自身的科技创新实力，将触角蔓延至新材料、环保产业、贸易服务等领域。

产业发展注重上下游联动，产业之间也并非泾渭分明，也有联动协同逻辑。立足主营业务发展新技术，拓宽传统制造业的想象边界，是芜湖新型工业化走出的新路径。

比如，芜湖闯入机器人全国第一梯队的源头，最初只是为了解决奇瑞的造车设备维护成本过高的问题。当地机器人龙头企业埃夫特，前身是芜

湖奇瑞装备股份有限公司，起初产品主要供应奇瑞的生产线，满足奇瑞自身的需求。直到2014年，这家公司才从奇瑞体系独立出来。

如今，工业机器人已广泛运用于各个行业，埃夫特也成长为国内工业机器人产销规模最大的企业之一。芜湖也已建成全国首个国家级机器人产业发展集聚区，在中国机电一体化技术应用协会发布的“中国机器人城市综合实力排名TOP10”榜单中位居第8位。

从水泥到环保，由汽车到机器人，传统产业长出更多新枝丫，芜湖的新型工业化产业体系也日渐完善，新兴产业规模得以壮大。

2023年，芜湖全市战略性新兴产业产值增长16.7%，产值占规上工业比重的47.5%；高技术制造业增加值增长19.1%，高于安徽全省14.28个百分点，高技术产业投资增长40.3%。

数字化转型的城市标兵

数字经济浪潮汹涌，袭向每个产业。数字技术如何赋能新型工业化成为热点议题。

“促进实体经济和数字经济深度融合是推进新型工业化的关键路径。”工信部党组书记、部长金壮龙今年8月在《人民日报》撰文指出，信息化和工业化深度融合是新型工业化的鲜明特征。他还强调，必须促进实体经济和数字经济深度融合，加快制造业数字化、网络化、智能化发展，推进制造业质量变革、效率变革、动力变革，促进我国产业迈向全球价值链中高端。

今年6月，工信部、财政部发布第二批中小企业数字化转型试点城市名单。芜湖在列，也是此次安徽省唯一入选城市。

中小企业数字化转型试点城市，是工信部、财政部旨在支持地方政府探索形成中小企业数字化转型的

方法路径、市场机制和典型模式，梳理一批细分行业，培育一批优质服务商，开发集成一批小型化、快速化、轻量化、精准化的数字化解决方案和产品。这一举措希冀通过示范带动、看样学样、复制推广，引导和推动中小企业加快转型，全面提升中小企业数字化水平，促进数字经济和实体经济深度融合的城市。

此次试点建设期两年，中央财政将对入选城市给予1亿元左右奖补资金，用于支持企业数字化改造和服务能力提升。

芜湖将优选汽车零部件及配件、家用电力器具、输配电设备及电线电缆、智能装备及通用零部件和配件制造4个试点行业开展数字化改造。

如何评价数字技术赋能的实际成效，企业最有发言权。在芜湖的美的厨热智能家电产业园内，一块巨大的屏幕实时显示公司四个基地的接单、发货数量以及交付情况。

这个全球智慧订单中心中控系统，能显示每一笔订单的全流程情况，包括下单时间、生产进度、物流排车、订单装车、客户签收。若在某个流程出现情况，系统会及时发出预警，并分析原因，相关信息会发送至负责人的邮箱。

而在生产方面，凭借5G+设备联机、5G+AI视觉检测、智慧能源管理等多个场景的应用，美的工厂的运维成本降低50%，生产效率提升30%以上——这是数字化转型带来的直接效果。

不过，门槛高、投入大依然是中小企业数字化转型首先要面对的问题。

2021年，芜湖经开区就启动了一站式数字化转型服务驿站——维达智谷，打通工业互联网应用“最后一公里”。维达智谷已入驻中国信通院、联想新视界、西克科技等10多家服务商，构建了各有侧重的服务商资源池。

在具体操作中，维达智谷强化诊断评估工具的应用，对中小企业数字化转型进行“画像”，精准匹配服务商，再通过服务商垫资、政府补助等形式，减轻中小企业数字化转型试错成本。

数字化转型需要真金白银地支持。据安徽省财政厅官网，芜湖市本级预算安排1200万元，按“规上工业企业智能制造诊断技改全覆盖行动方案”计划，2023年完成企业诊断服务400家，累计已完成850家。

芜湖支持产业数字化转型重在培育工业互联网标杆示范，按企业落地项目的设备投入和软件投入总投资额给予奖补，2023年共计补贴2600万元。以数字化转型为导向，芜湖大力推动新一轮技术改造，市本级预算安排近2.7亿元用于兑付智造名城技改补助政策。

新型工业化持续向前推进，芜湖工业的新故事还在不断发生。■

从此刻，向未来

2017年

财经APP排行榜首

荣获由中国科学院主管的《互联网周刊》和eNet研究院评选的，财经APP排行榜榜首。

2017年

中国鼎媒奖—最佳新闻客户端

荣获由全球知名的移动互联网第三方数据挖掘与分析机构iiMedia Research（艾媒咨询集团）主办的中国鼎媒奖—最佳新闻客户端。

2020年

金鸣奖2020年度最具突破创新APP

时代财经用户量已突破2500万。在第六届移动互联网营销峰会颁奖盛典中，荣膺—金鸣奖2020年度最具突破创新APP。

扫码下载时代财经APP
阅读最新资讯

新中国成立 75 周年特刊 大美中国

从美国、东南亚到中东 看中国光伏进化史

时代财经 张汀雯

在全球能源转型的浪潮中，纵然中国光伏产业遭遇了欧盟、美国和印度等主要光伏市场的贸易壁垒，但仍在夹缝中快速成长。历经多年发展，中国光伏早已成为全球产业链中的重要组成部分。

2024年上半年，我国光伏产业链主要环节产量均实现高比例增长。根据光伏行业规范公告企业信息和行业协会测算，全国光伏多晶硅、硅片、电池、组件产量同比增长均超过30%，光伏组件出口量同比增长近20%。

当下，中国光伏产业在出海过程中又面临新的挑战。

万创投行研究院院长段志强指出，发达国家和地区希望扶持和培养本国的产业发展，不想错过这一次时代发展的红利，这是可以理解的。他们通常采取的办法就是贸易保护主义，但这只能通过行政手段去干预市场，并不能从本质上解决问题。

“究其根本，光伏产业追求的还是度电成本的降低，全球消费者的需求还是在于质优价廉的产品，这不是靠一个行政命令能改变的。市场的需求只会受到一定的影响和制约，但是它不会被抹杀，也不会被扼杀。”段志强并不担忧贸易保护主义对中国光伏产业的打压。

段志强认为，扶持本国产业发展也并非一蹴而就，这个发展时间会与当前消费者需求之间产生矛盾。在低碳理念已被全球消费者所接纳的情

况下，核心追求依然是更为低廉的能源价格，这个趋势是不会改变的。

从“走出去”到“造出去”

出海之路上，中国光伏的发展从来不是一帆风顺。

自2010年起，中国光伏企业就一直在积极应对来自各方的反倾销和反补贴调查挑战，并成功地将本土化服务扩展至国际舞台，转型为以东南亚地区为核心的供应链模式，积累了丰富的应对国际贸易壁垒的经验。

今年5月，美国发布对华301关税四年期复审结果，进一步提高了对自华进口光伏产品的关税，还宣布对进口自柬埔寨、马来西亚、泰国和越南的晶硅光伏电池（无论是否组装成模块）发起反倾销和反补贴调查。

国际市场新的挑战来临，中国光伏企业在东南亚的部分工厂调整了生产计划。但在此之前，中国光伏企业已经在美国、中东等地进行产能布局，逐步构建起一个全球区域产业链高度一体化的商业模式，以此拉开全球化战略的新篇章。

头部企业中，隆基绿能（601012.SH）在美国的5GW合资工厂于今年第一季度已开始投产；天合光能（688599.SH）正在建设美国5GW组件产能；晶澳科技（002459.SZ）美国2GW组件也在计划中。

印度方面，正信光电（838463.NQ）与印度前十大EPC公司之一的SOLARWORLD公司达成合作协议，共同在印度建设光伏组件生产线。正信光电也将印度办公室迁至印度首

都新德里南郊欧克拉（Okhla）境内的诺伊达。

此外，中国光伏企业也在积极“落子”中东地区。

TCL中环（002129.SZ）于去年10月与Vision Industries签署了合作协议，共同推动在沙特建设的晶体晶片项目开工，明确项目一期设计产能为20GW；协鑫科技（03800.HK）则正在阿联酋进行多晶硅项目的相关布局；天合光能还与AD Ports Company PJSC、江苏省海外合作投资有限公司签署了《关于天合光能阿联酋项目的合作谅解备忘录》，有意向在示范园和哈利法经济区内投资建设垂直一体化大基地项目。

而在光伏行业的低迷时期，中国光伏企业专注于内部强化，通过技术革新和成本优化来推动企业的高质量成长。

尽管这一过程中包括了海外设厂成本的增加以及随之而来的各种挑战，但经过供应链的重新整合和优化，中国光伏企业从单纯的“走出去”进化为“造出去”，在全球市场上的步伐变得更加坚定和深远。

为全球绿色发展注入“中国动能”

经过多年的发展，中国光伏产业持续为全球绿色发展注入“中国动能”。

国际能源署发布的《2023年可再生能源》报告指出，中国是全球可再生能源领域的领跑者，也是全球可再生能源快速大规模增长的主要驱动力。

段志强向时代财经指出，全球光伏行业实际上一直追求的是度电成本的降低，而度电成本无外乎几个因素的影响，如自然条件、技术和产品方面等。从自然条件来说，我们国家不同区域的日照小时数有所不同，但就全球来说，除极高纬度地区外，日照分布相对来说还是比较均匀的。

技术和产品不断迭代，也是为了提高光电转化效率，同样能影响到度电成本。目前，光伏产业的技术迭代非常快，这个过程中就会形成一些冗余的产能。段志强认为：“这两年的浪潮是由P型转向N型，但P型产品就没有市场空间了吗？也不然，国内可能很难消纳，但在部分海外市场，比如非洲等欠发达地区，P型还有一定的市场空间。”

国际可再生能源署报告指出，过去10年间，全球风电和光伏发电项

目平均度电成本分别累计下降超过60%和80%，其中很大一部分归功于中国的贡献。

隆基绿能董事长钟宝申也曾指出，按照2023年的计算，中国大概生产了500GW的光伏产品，消耗了约2000亿度的电，这些光伏产品投入到世界各地建成基础设施之后，在未来30年可以为全球贡献超过10万亿度的绿色电力。

“我们可以想象一下，中国每年的能源消耗2000亿度电，未来30年为全球贡献10万亿度电的清洁能源，如果我们再发展十年，我们能为全球作出多大的贡献！”钟宝申如是说。

对于中国光伏企业该如何应对外出中遇到的问题，段志强建议，首先应当鼓励科技创新，持续追求更低的度电成本。“追求光电转化效率更高、寿命更稳定的光伏产品是不分海内外的，要保证技术和产品的优越性还是要靠不断创新，这方面仍有潜力可挖掘。”

其次，则是要完善产业结构以及准入门槛。近期，工信部也对新建产能设置了一些更具体的要求，这是一个好趋势，大家都非常看好光伏产业的发展。而资本本身也是逐利的，容易导致行业的无序发展，对此，相关部门可以进行一些必要的行政干预，合理规划好产能分布以及衔接，减少无效或是低效竞争资源的浪费。

再次，是要夯实行业龙头的作用和影响，这与第一点是相结合的，鼓励创新、科技进步、技术迭代，都需要领军企业发挥作用。每一次行业变革都意味着行业的重新洗牌，其中也孕育着机会。在这个过程中，领军企业要充分发挥其在行业和市场当中的地位，为产业发展做出应有的贡献。

“从经济价值上来说，我们的产品供应全球其他的市场，满足海外消费需求，获得经济收入，反哺给国内产业进行升级迭代，去赢得更多的优势，形成一种良性循环，也更加有利于我国的光伏产业领先全球。”段志强分析指出。

中国光伏产业的出海之旅，不只是对全球低碳绿色建设的贡献，也是中国智慧和方案对中国方案对世界能源转型的有力支持。未来，中国光伏企业将继续引领全球光伏产业的发展，为全球消费者提供更加环保、可持续的能源选择。■



国际大牌祛魅 国货崛起

时代财经 周嘉宝

国货品牌突围进入下半场。

今年3月，中国互联网络信息中心发布第53次《中国互联网络发展状况统计报告》，过去半年在网上购买过国货产品的用户占网购总体用户比例已达58.3%。

今年上半年，本土头部消费品牌在复杂的市场环境及激烈竞争中表现出强大的韧劲。在美妆领域，珀莱雅以超50亿元的营收拔得行业头筹，对比资生堂、欧莱雅等外资巨头的疲软表现，珀莱雅超40%的增速可谓“扬眉吐气”；鞋服方面，从2022年上半年开始，安踏集团已连续第五个半年度营收领先耐克中国。

国货品牌正面临“弯道超车”的关键时刻。线下线上渠道的变迁、新消费群体的崛起，都让国货品牌有了走上牌桌的机会和更多的试错空间。

如今，市场消费情绪逐渐理性，市场竞争加剧，国货品牌与国际品牌的较量悄然进入下半场。那些曾依托线上渠道崛起而突围的国货品牌，在向更高的价格带挑战，也在向线下渠道进攻。国货品牌“大牌平替”的标签，正随着更动人的中国品牌故事、持续地研发投入而逐步瓦解。

线上爆单，线下进击

过去几年，直播电商、兴趣电商等消费渠道兴起，改变了流量分布，国

货品牌也在过去几年抓住了重要机遇，这一变化在美妆赛道尤为明显。

国金证券研报显示，2020年直播电商迎来爆发式增长，淘宝涌现出薇娅、李佳琦等头部主播，抖音、快手GMV也分别达到约5000亿元、3814亿元。2022年则进一步提高到约15000亿元、9012亿元。

以珀莱雅为例。早在2017年，珀莱雅就提出要提升线上销售占比。之后珀莱雅“All in”线上，加入抖音等新型平台，成为李佳琦等头部主播直播间的常客，甚至自建直播团队。

2019年，其打造的首款黑海盐泡面膜一炮而红，月销量高达100万盒，打破了国货美妆平台销售历史，登顶抖音护肤榜单第一。2017年至今，珀莱雅每年营收及归母净利润同比增速均高于20%，尤其是在2022年和2023年，珀莱雅归母净利润增速均超过了40%。

重兵布局新渠道的另一国货美妆品牌韩束，同样依托抖音短视频营销逆袭。据蝉魔方数据显示，2023年韩束合作了22部短剧，全年33.4亿元的GMV（商品交易总额）登顶抖音美妆TOP1。今年的前6个月，韩束持续蝉联抖音美妆第一。韩束也是该平台首个达30亿量级的美妆品牌。

如今，顺利实现线上突围的国货新老玩家，进一步向线下渠道进击。

丸美股份创始人孙怀庆就在接受时代周报采访时指出：“电商时代已经消除了高端商场的品牌歧视。”

在高端商场，许多国际大牌的门店位置开始被国货品牌替代。香水品牌闻献、本土包袋品牌Songmont山下有松、潮流服饰nice rice等都在SKP、太古里、万象城、K11等高端商场开出门店。

谈及国货品牌的渠道话语权，资深零售专家王国平对时代周报记者表示：“现在高质量国货运动品牌在大众市场已实现全面碾压国外品牌。本土快时尚品牌UR等也受到渠道商们的青睐。”他认为，国货品牌还是要到线下证明自己，才能实现更好地触达和展示，进一步实现品牌溢价。

国货品牌出海也势不可挡。泡泡玛特、名创优品、花西子、安踏等纷纷远征海外线下渠道。

今年上半年，名创优品集团在全球开出门店超7000家，其中海外门店数量就达2753家，同比增长26%，开店速度刷新历史。泡泡玛特董事长兼CEO王宁预计，2024年海外业务总收入将超过整个集团2019年的收入。今年9月，花西子在巴黎最大且最古老的百货商场莎玛丹丹开设独立专柜，成为该商场首个中国美妆品牌。

国货崛起，品牌向上

如今的国货崛起已不仅仅依托于行业环境红利。

国金证券商贸零售首席分析师罗晓婷认为，国货崛起的第一阶段是2000—2016年，国货崛起靠的是国潮行业红利和低线城市的消费升级。

2018—2021年进入第二阶段，国货整体经历增长瓶颈，市占率有所下降；而从2022年开始，国货开始第二次逆袭，合计市占率提升。

罗晓婷说：“第二次的逆袭我们认为真正是国货的崛起。”因为在这个阶段，国货总体的研发实力和产品竞争力得以释放。

早在2021年，安踏集团强调未来5年投入超过40亿元的研发成本，完善全球研发体系，通过核心科技提升高阶商品占比。财报显示，截至2024年6月，集团累计申请国家专利4655件，在中国体育用品品牌中排名第一。

今年5月，李宁也举办了集团首场科技大秀，向外界展示了集团构建多年的系统科技平台，包括碳核芯、最速曲线系统、李宁羽等。

对于服饰、美妆这种强品牌势能的品类来说，持续地研发、渠道建设、品牌建设都是支撑其穿越周期的重要举措，但也带来了不可忽视的成本压力。当坚持长期主义的国货品牌从传统的卖货逻辑转向产品逻辑，国货品牌在终端瞄准高毛利地带。

国产羽绒服品牌波司登，在过去5年虽因频繁涨价一度引发争议，但持续的产品力提升终与消费者需求共振，品牌高端化得到市场验证。在2024财年（2023年4月—2024年3月），波司登营收利润均创下历史新高。截至3月31日，波司登收入达232.14亿元，归母净利润同比增长43.7%至约30.74亿元。

真正愿意为品牌价值付费的消费者越来越多。据《2023年麦肯锡中国消费报告》显示，49%的中国消费者认为本土品牌相较国外品牌“品质更好”。

在今年的“6·18”大促期间，珀莱雅、骆驼等品牌已甩开一众外资品牌，稳居天猫行业第一名。另据魔镜洞察，今年1—6月份，珀莱雅在抖音护肤品牌商品销售均价达到271.7元，超过欧莱雅的商品销售均价193.3元。

国金证券研报显示，在国货崛起的下半场，相比需求总量，品牌更应重视产业内部结构和竞争格局变化。国货品牌赖以成功的因素也还存在，以突出的产品力为基础，政策支持、国民认同、渠道红利作为催化，国货的上升期并未结束，新品牌仍会继续涌现。

不过，国货品牌要想一直维持优势并不容易。要客研究院院长周婷认为，中国品牌强在产品力和渠道，具备竞争实力，但品牌力和运营能力仍与国际品牌存在差距。“现有国货的品牌力和渠道力并不能抵消劣势，在客户心智中可替代性仍然较强。”

未来，国际品牌的市场下沉或也给国货品牌带来压力。周婷认为，国际品牌的下沉是必然趋势，“它们需要给客户提供更在地化的个性服务，以及下沉市场的增量客户，这等于和中国品牌开始正面交锋”。

国金证券研究指出，能够做到跑赢下半场，“剩者为王”的，一定是兼具优秀产品力，且定价策略、营销策略精准，符合性价比时代风潮的品牌。■

10年海外收入涨了400% 中国游戏全球淘金

时代周报记者 张照 发自广州

近年来，中国游戏在海外市场的表现愈发亮眼，出海收入不断增长，已成为中华文化的重要“名片”。

据中国音数协游戏工委、中国游戏产业研究院、伽马数据共同发布的数据显示，中国自主研发游戏在海外市场的实际销售收入已从2014年的30.76亿美元增长至2023年的163.66亿美元，十年间增长了4.32倍。

中国游戏出海不仅实现了经济效益的提升，更在文化传播方面发挥了重要作用。通过将传统文化巧妙地融入游戏设计与角色塑造之中，中国游戏向全球玩家展现了中华文化的独特魅力。无论是古代历史、神话故事，还是传统艺术、民俗风情，都已成为中国游戏海外传播中华文化的重要元素。

近日，一款承载着中华文化底蕴的国产3A游戏《黑神话：悟空》在全球范围内引起不小轰动。

自8月20日上线以来，《黑神话：悟空》不仅在国内市场取得了巨大的成功，刷新着销售与口碑纪录，还在海外市场上引起了强烈的反响，掀起了一股独特的“中国风西游记”文化学习热潮，激发了海外玩家对中华文化的浓厚兴趣。

互联网产业分析师张书乐向时代周报记者表示，搭载中华文化的游戏产品，本身就依靠独有文化IP和文化理解，形成了护城河，尤其是在国产游戏在游戏核心技术上不突出、现有优势游戏类型的窗口期已经接近尾声的当下，以文化作为差异化的核心竞争力，将更为重要，也更能让国产游戏有充足时间在技术上追平全球顶尖大厂。

数字文化产业分析师高东旭则向时代周报记者分析称，游戏作为一种具有广泛受众的娱乐形式，在助力中华文化出海、增强中华影响力及文化自信、推动中国经济多元化等方面作出了积极贡献。

扬帆全球市场

中国游戏出海最早可以追溯到20世纪90年代的单机游戏时代。

当时，也正是国产游戏刚刚起步的阶段，国内PC游戏市场上充斥着日本、欧美制作的游戏。1994年，由金山公司制作的第一款国产模拟飞行空战游戏《神鹰突击队》被韩国LG公司代理并在韩国销售，拉开了中国游戏厂商将国产游戏推向海外市场的序幕。

紧接着，由前导软件制作的策略类游戏《官渡》，以及由鹰翔软件制作的即时战略游戏《生死之间》和由目标软件制作的即时战略游戏《傲世三国》等国产游戏先后被Inforgames、EIDOS等当时的国际

游戏大厂代理并实现海外销售。

但当时的国产游戏海外销售模式普遍采用“一次性买断制”的方式。在这种模式下，海外发行商支付一笔版权费给中国游戏厂商，并全权负责游戏的海外发行与销售，但中国游戏厂商不仅后续无法享受游戏的海外收益分成，甚至连游戏本身源自中国也时常被掩盖。

后来，随着互联网的普及，国产游戏开始进入端游时代。

2004年，由金山软件（03888.HK）制作的第一款武侠类角色扮演游戏（RPG）《剑侠情缘》被越南VinaGame公司代理并在越南发行，在越南市场取得了巨大的成功。不久后，完美世界（002624.SZ）、搜狐畅游、网龙（00777.HK）等一批中国游戏厂商逐渐在东南亚游戏市场崭露头角，成为了国产游戏出海的一个重要突破口。但彼时，中国游戏的出海仍然由于技术和硬件条件的限制而尚未形成规模。

自2012年起，得益于智能手机普及和移动互联网的快速发展，国产游戏进入页游及手游时代，国产游戏出海开始加速。

据原文化部发布的《2012中国网络游戏市场年度报告》显示，国产网游产品出口规模的持续增长，以及在海外市场的良好收益，也成为2012年我国网游行业的亮点之一。2012年我国新增出口游戏66款，累计出口国产网络游戏产品数量突破260款（自2010年起），参与出口的网络游戏企业近100家，2012年自主研发网络游戏海外收入达5.87亿元。在新增的66款出口网络游戏中，网页游戏占大头，达31款，客户端游戏则为17款、移动网络游戏为18款。

页游时代积累的大量数值、关卡设置经验，使得策略类游戏（SLG）成为国产游戏出海的重点品类，多款SLG手游产品在海外受到广泛追捧。在这一背景下，三七互娱（002555.SZ）、游族网络（002174.SZ）、昆仑万维（300418.SZ）等此前以页游为主的中国游戏厂商，在海外市场取得了突出的成绩。

到了2018年，随着国内行业监管趋严以及游戏市场流量红利的消退，中国游戏出海进入爆发期。

腾讯（00700.HK）、网易（09999.HK，NTES）、米哈游、莉莉丝等头部游戏厂商纷纷加速布局海外市场，出海区域由早期的东南亚、日韩市场逐步向欧美市场拓展，出海品类也从早期的SLG逐步向多元化拓展，涵盖了MOBA、MMORPG、动作类、模拟经营类及益智类等多种游戏品类。

据《2024年1—6月中国游戏产业报告》数据显示，今年上半年，中国自主研发游戏海外市场实际销售收入为85.54亿美元，同比增长4.24%。同时，美、日、韩是中国移动

游戏的主要海外市场，占比分别为33%、15.66%和8.82%，合计占比达57.48%；其后，德、英、法三国市场占比合计9.85%。

此外，在今年上半年海外市场收入排名前100位的自研移动游戏中，策略类占比仍然最高，达到32.66%；其后，角色扮演类占比10.48%、模拟经营类占比9.97%，位居前三；MOBA类占比9.07%、射击类占比7.60%，位居前五。

助力文化输出

近年来，中国游戏产业在全球市场的表现愈发强劲，游戏出海版图持续扩大，不仅为游戏产业带来了新的增长点，也成为中华文化海外传播的重要力量。

成功破圈的《黑神话：悟空》这款国产3A游戏，不仅以中国古典名著《西游记》作为深厚的文化背景，重新诠释了孙悟空西天取经之路的经典故事情节，还巧妙地融入了陕北说书等非遗、大量中国古诗词和古建筑元素，为全球玩家打开了一扇独特的中国文化窗口。

游戏科学创始人兼《黑神话：悟空》制作人冯骥此前在接受采访时表示，《西游记》与孙悟空是最能代表中国文化的IP之一，他希望“让全世界玩家，因为这个载体去深入了解中国文化”。

《黑神话：悟空》取得的成绩无疑是空前的，但这并不是中华文化第一次通过游戏成功出海。

在高东旭看来，中国传统文化元素的游戏将成为出海游戏的重要产品类型，对推动中华传统文化海外传播起到积极作用，也得到了相关行业主管部门的认可和鼓励。

在商务部公布的《2021—2022年度国家文化出口重点项目名单》中，就有国产游戏首次入选，米哈游的《原神》、鹰角网络的《明日方舟》、沐瞳科技的《Mobile Legends: Bang Bang》等多款重磅出海手机游戏悉数在列。

以《原神》为例，其作为一款原创国产二次元开放世界冒险游戏，并没有将自己的定位局限于中华文化之上，只是在游戏配乐、角色设计等方面融入了中国传统戏曲、民族乐器等中国风元素。

其中，“云堇”角色的京剧风格唱段《神女劈观》，很快在B站和海外视频平台YouTube分别创下了超3100万、1000万的总播放量，不仅在国内受到好评，也在国际上刮起了广泛关注中国戏曲文化的热潮，成为《原神》文化出海的成功案例之一。

在A股上市公司中，也有不少游戏企业也在不断借助移动游戏载体加大文化输出的力度。

据时代周报记者统计，在已披露2024年上半年境外营收的21家A

股游戏企业中，世纪华通（002602.SZ）、三七互娱、神州泰岳（300002.SZ）境外收入位居前三，分别为50.19亿元、28.98亿元、25.49亿元。

可见，中国游戏在出海过程中，还注重与当地文化的融合和创新。通过深入了解当地玩家的需求和习惯，中国游戏能够更好地适应海外市场，提供更加贴近玩家需求的游戏体验。另一方面，中国游戏也将中国的传统文化和元素融入游戏中，让玩家在享受游戏乐趣的同时，也能感受到中国文化的魅力。

三七互娱在半年报中表示，公司将旗下产品的玩法题材及推广素材与中华优秀传统文化深度融合，以贴近不同区域、不同国家、不同群体受众的传播方式，去推动中国故事的全球化表达。例如，古风模拟经营手游《叫我大掌柜》持续弘扬文化特色，今年上半年与经典古装宫廷剧《甄嬛传》、精品国漫《狐妖小红娘》等IP进行联动活动，向全球玩家展示了富有特色的玩法内容，让海外用户沉浸式感受中华文化之美。

三七互娱相关负责人表示，对时代周报记者表示，三七互娱一直都积极在文化表达形式上推陈出新。今年9月，三七互娱在海外热门游戏《Puzzles & Survival》中，上线了一个充满文化底蕴的“文化版本”内容，将东方神秘家族的古董收藏家融入游戏内末日背景中，通过这个角色故事，展现人类文明的坚韧与传承。同时，还邀请了广彩大师，以《Puzzles & Survival》人物为灵感，创作了一件广彩艺术品，向全球用户展示了广彩的独特魅力。

在助力文化输出方面，中国游戏产业正发挥着越来越重要的作用，成为中华文化海外传播的重要力量。未来，随着全球游戏市场的不断变化和竞争的加剧，中国游戏企业需要不断创新和提升自身实力，以更好地适应海外市场的发展需求。

在张书乐看来，中国游戏出海主要特征有三：一是文化驱动，通过独有的中国风形成和海外游戏在风格上的差异性；二是市场战略，一些垂直领域如手游、页游、小游戏，由于处于游戏产业技术鄙视链末端，反而成为国产游戏的市场突破口；三是融合力强，国产游戏并没有坚持完全中国风，而是拥抱市场，通过中国式玄幻加入西方玩家熟悉的奇幻、科幻内容，又或者将蒸汽朋克、赛博朋克等西方潮流文化和中国元素作巧妙融合。

张书乐告诉时代周报记者，在“次世代”游戏机呼之欲出、云游戏及元宇宙概念正在逐步落地的当下，国产游戏的出海唯有进入重度游戏领域或独立游戏风格中，或可延续目前高歌猛进态势。这个过程中，中华文化元素必须也必然成为最有力、最特色的竞争力。■

创业圈

CONNECTING CAPITAL AND NEW ECONOMY

《创业圈》致力于打造中国领先的财经人物全媒体，以“连接资本和新经济”为使命，聚焦金融圈、资本圈，关注企业领袖和创业精英，弘扬企业家精神，探索财富之道。



团结凝聚力量
奋斗铸就伟业

