

全球经济区域化下的 粤港澳大湾区

世界贸易和全球经济活动正以新的形式出现，区域化趋势越发明显。拥有广阔地理规模、庞大人口数量、多样化产业结构和创新要素集聚的粤港澳大湾区，将在新的全球趋势下越发亮眼。

粤港澳大湾区有世界级机场和港口群，有数千公里的高速公路，主要城市之间乘坐铁路旅行需要时间不到一个小时。而且到 2035 年，铁路网（目前约 2500 公里）里程将增加一倍以上。同时，粤港澳大湾区的铁路与中国其他地区的高速铁路网络相连。

在中国社科院发布的中国城市竞争力 TOP30 中，粤港澳大湾区的城市有 7 个，并且它有超过 200 所高等教育机构以及大量向上流动的年轻人口，教育资源与创新性具有全球竞争力。

数据显示，2022 年粤港澳大湾区经济总量超 13 万亿元人民币，已经超越韩国，跻身世界主要经济体前十。

在全球经济区域化的大背景下，粤港澳大湾区加速融合与一体化发展，对中国经济发展具有重要价值。✦

理事 / 艾路明	艾特·凯瑟克	埃文·格林伯格	曹国伟	陈东升	陈琦伟	陈显宝
(按拼音排序)	陈景河	车建新 丁 健	丁立国 冯 仑	郭广昌	郭 为	高迎欣 韩家寰
	何启强	胡葆森 胡祖六	洪 崎 黄 立	姜 明	雷 军	冷友斌 李东生
	李建光	李小加 李彦宏	李 轍 梁建章	梁锦松	刘东华	刘积仁 刘晓光
	刘道明	刘乐飞 刘永好	罗康瑞 鲁伟鼎	马 云	毛振华	苗鸿冰 南存辉
	潘石屹	沈南鹏 宋立新	田溯宁 田 源	王 兵	王传福	王均豪 王 石
	王 巍	王维嘉 王玉锁	王振滔 王中军	王梓木	王 兴	汪潮涌 汪林朋
	武克钢	吴亚军 吴 鹰	谢 明 宣瑞国	阎 焱	阎 志	杨元庆 虞 锋
	俞敏洪	喻 杉 俞 渝	姚劲波 曾 强	张 磊	张利平	张树新 张维迎
	张伟祥	张文中 张醒生	张 跃 赵 民	赵长甲	周鸿祎	朱昌宁

总 编 / 张洪涛

主 编 / 李红冰

编 辑 / 章伟升 许加林 邢君 王紫薇

视觉总监 / 王 涛

资深设计 / 田 野



如遇印刷、装帧等质量问题，请与本刊联系调换。

本刊部分文章系转载，请作者尽快与本刊联系。本刊文章内容仅代表作者观点，与本刊立场无关。

本刊记者、特约撰稿人授权本刊声明：本刊所刊其作品，未经本刊许可，不得转载、摘编。



官方微信

CONTENTS 目录

封面 / COVER STORY	深圳在五个方面具备象征意义	005
	拥有香港是大湾区的根本优势	009
	香港是推动大湾区发展的重要角色	016
	创新是香港实现再工业化的核心	022
	协同创新，助力粤港澳大湾区发展	026
企业家 / ENTREPRENEUR	主动拥抱大变革	036
	把大模型做小	041
	打赢通用人工智能时代的产业升级之战	045
	中国制造业发展面临三大问题	053
	中国制造要有更多原始创新	057
	品牌要和消费者站在一起	060
学者 / SCHOLAR	中国经济增长的动力与阻力	064
特稿 / SPECIAL REPORT	“教育的本质”是什么	076
秘书长专栏 / COLUMN	亚布力夏季论坛的回忆	090
	成长的旋律：烦恼、快乐与幸福	094
一带一路·观察 / THE BELT AND ROAD	“一带一路”共建十周年回顾	100
	高质量共建“一带一路”十周年回顾	101
	亚布力中国企业家论坛理事	148
	VIP 读者	150



编者按：今年4月，习近平总书记赋予粤港澳大湾区“一点两地”的全新定位，大湾区已经成为读懂中国式现代化的重要窗口，如何实现“一点两地”这一战略目标，关乎中国经济的高质量发展。

8月25—27日，2023亚布力中国企业家论坛第十九届夏峰会在深圳召开，以“聚焦大湾区 创新促发展——同心共建中国式现代化”为主题，及时回应粤港澳大湾区的发展需求，高度关心大湾区的全新定位，充分认可大湾区的未来前景。

在【开幕演讲】和【开幕主题论坛】上，新东方教育科技集团董事长俞敏洪，南丰集团董事长、新风天域集团董事长兼联合创始人、原香港特别行政区财政司司长梁锦松，万科集团创始人兼董事会名誉主席、万科公益基金会理事长王石，香港特区政府特首政策组专家组成员、中诚信集团创始人及董事长毛振华等企业家、学者，围绕“协同创新与粤港澳大湾区发展”主题，分别从不同角度切入演讲与讨论，为大湾区的发展积极建言献策。

作为中国最具活力和潜力的地区之一，大湾区如何进一步激活创新动能，凝聚创新优势，深化改革，协同发展，发挥合力，是推动中国经济未来得以高质量发展的关键所在。

深圳在五个方面具备象征意义

只要深圳坚持了改革开放的道路，中国在改革开放的道路上就会一直走下去。如果深圳这座城市关闭了，那就意味着中国也关闭了。深圳在改革开放的历史中，永远具备灯塔般的意义



俞敏洪

新东方教育科技集团董事长

从某种意义上来说，深圳这座城市是没有过去的，它是一个走向未来的象征。中国历史上并没有深圳这座城市，也没有任何一座城市能像深圳这样对中国发展产生如此深远的影响。

自从改革开放以来，我们有了深圳，深圳从一个小村庄变成了一个极具象征意义的大城市。也许在过去 5000 年的历史中，我们找不到“深圳”这两个字，但在未来的中国历史中，“深圳”这两个字一定是中国历史避不开的情节，也是中国走向未来起跑线的起点。深圳已经“开跑”了 40 多年，它的实力与潜力也得到了充分发挥。面向未来，深圳依然具备极其不可或缺的积极意义。

具体来说，深圳在以下五个方面永远具备象征意义：

第一，深圳是改革开放的灯塔。

毫不夸张地说，如果没有深圳改革开放的试点，就没有中国“摸着石头过河”的经济发展及中国改革开放 40 多年的伟大成就。所以迄今为止，我们依然相信，只要深圳坚持了改革开放的道路，中国在改革开放的道路上就会一直走下去。如果深圳这座城市关闭了，那就意味着中国也关闭了。深圳在

改革开放的历史中间永远具备灯塔般的意义。

第二，深圳是民营企业发展的福地。

深圳 97% 以上的企业是民营企业，为就业人口作出了 90% 以上的贡献。众所周知，民营企业和国有企业都是中国经济发展的核心组成部分，但很多深圳的企业尤其是具有国际影响力的企业，其实都带有民营背景，比如华为、比亚迪、腾讯等。为什么在深圳会出现这么多具有国际影响力的民营企业？是因为深圳拥有有利于民营企业发展的土壤，而这份土壤之所以如此肥沃，与深圳政府一开始就确立了自己为民营企业服务的姿态有着重大关系。这一姿态让企业家们感觉到，来到深圳发展内心充满踏实感，可以把深圳当做是企业的“家”。

我也希望中国所有城市都有深圳对待中国民营企业家的胸怀，尤其是在 2023 年，我们都知道党中央一再强调民营企业和民营企业家对未来中国经济发展的重要性，民营企业将会是祖国经济发展不可缺少的重要组成部分。深圳市率先为民营企业制定了“民营经济 20 条”政策，又是开风气之先。

第三，深圳是资本和实业结合的典范。

资本如果只是玩资本，这是有问题的。我国也对此一直抱有一种警惕的态度，但不要把资本和企业、实业的发展对立起来。大家的公司发展，或多或少都获得过资本的投资。如果是上市公司，更少不了资本的参与，在资本和公司的互动之中，企业才能得到更好的发展。

就我自身而言，我从不否认资本对于推动中国经济发展所发挥的强大作用；大家也不要吧“资本”这两个字，和带有贬义色彩的“资本家”联系起来。

任何事物的发展都需要上下游之间相互合作，拿出各自的优势和能力，以促进企业不断发展。

实业兴国非常重要，但实业的发展无疑也需要资本市场的支持。我之所以认为深圳是资本和实业结合的一个典范，是因为深圳拥有已经运营了几十年的深交所，它帮助了大量企业上市和发展。

第四，深圳是走向国际前沿的典范。

香港是中国最重要的国际业务核心所在地，深圳临近香港，是第一座把自己的业务开放给国际的城市，它吸纳了各种各样的国际资本来建设深圳。向国际学习高新科技，向国际出口大量产品。

所以，有了这样的国际前沿城市，我相信中国走向国际的步伐是不会慢下来的。只要深圳走得快，中国就能走得快。如果深圳这种国际化的思维和眼光停滞了，那么整个中国走向国际的速度也一定会慢下来。深圳就是一个永远走在前面的象征。如果有一天，我们发现深圳落后了，要不就是中国其他城市赶超深圳；要不就是深圳自身不再有创新意识，不再有勇于奋进、勇于突破的领导人来推动深圳的发展。

第五，深圳是制度创新的示范地。

从某种程度上来说，因为有了深圳特区，才有了中国的今天。制度创新对于祖国的未来非常重要。我个人也有个建议：希望深圳的各级领导在制度创新上，能够继续为中国民营企业的发展、为中国经济的发展，作出真正的示范作用。

我也希望所有企业家秉持以下五个方面的态度：

一是秉持企业的开放态度；二是秉持民营企业

从某种程度上来说，因为有了深圳特区，才有了中国的今天

发展靠自己勇于突破的态度；三是秉持利用各种资源推动自身发展、让资本和实业加强合作的态度；四是秉持与国际合作的态度；五是在企业内部及与政府进行外部合作时，秉持制度创新的态度。

2023年8月26日正值深圳经济特区成立43周年，祝愿深圳在新的一岁能够继续发挥创新优势，聚集产业动能，凝集企业共识，释放最大合力，加速成为新发展格局的战略支点，高质量发展的示范地，中国式现代化的引领地。✧

拥有香港是大湾区的根本优势

大湾区的根本优势是因为有香港，香港最重要、最根本的优势是“一国两制”。从这个意义上看，大湾区是一个优势的转换之地，也是优势的再造之地



毛振华

香港大学经管学院经济学教授
中诚信集团创始人

香港遭遇“黑天鹅”和“灰犀牛”事件

我想分享一下自 2022 年我受聘于香港大学以来，对香港和香港经济的一些研究和认识。

众所周知，当前香港的经济与社会发展出现了一些困难，但香港也曾有一段顺风顺水的时期。彼时有一种说法认为，香港是一座“左右逢源”的城市，即西方经济好的时候，香港也好，中国经济好的时候，香港也好。即便有一方经济不好，香港的发展也依然有所支撑。

但现在香港从“左右逢源”变成了“左右碰壁”，无论东方与西方哪一方出现问题，香港都会遭到波及。香港到底经历了什么？现在又遇到了什么困难？未来又会是什么样的格局？特别是作为大湾区的核心城市，未来深圳和香港双城之间会形成怎样的契合？我想这是每个人都非常关心的问题。

香港在过去 4 年经历了多重冲击，简单来说，就是遇到了“两只黑天鹅”和“两头灰犀牛”。黑天鹅之一是 2019 年的“反修例”事件，这场动乱对香港的社会造成很大冲击，随着《中华人民共和国香港特别行政区维护国家安全法》（简称《国安

法》) 的出台, 香港开始了“由乱转治, 由治及新”的历程, 但社会层面的创伤还需要一段时间加以抚平。另一个黑天鹅事件就是在全球范围内造成巨大冲击的新冠疫情, 其中, 香港应对疫情的经历又很特殊。香港由于特殊的体制、机制原因, 既要与海外联通开放, 又要做好与内地的协同往来。在中西方两种疫情防控模式之间做出很艰难的平衡, 也付出了巨大的成本。虽然当前疫情的影响逐渐弱化, 但其对产业链形成的冲击、对人们生活带来的影响、对香港与国际关系造成的影响仍然存在, 恢复还需要时间。

除上述“两只黑天鹅”外, 还有“两头灰犀牛”。所谓“灰犀牛”, 通常用来比喻已知其存在但并不知道其何时暴发的风险。该类风险一般早有预兆, 但没有被充分重视, 或在浓雾之中, 或在深水之下, 或在触发事件之后突然浮现。灰犀牛之一是百年未有之大变局、中美两个大国的博弈, 这头灰犀牛从2018年开始到现在愈演愈烈。灰犀牛之二就是中国经济的周期性调整, 一个长期高速发展的经济体总有调整的时刻, 现在我们正在经历这样的时刻。在“两只黑天鹅”“两头灰犀牛”的冲击叠加之下, 当前香港遇到了特殊的困难, 伤了元气, 少了人气, 也损了心气。那么, 未来的香港会是什么样呢?

香港曾是中国的一颗明珠。在殖民时期、在中国的改革开放进程中、在中国的转型巨变中, 均作出特殊贡献。辛亥革命在香港进行策划、组织与经费筹集, 孙中山是香港大学的第一届毕业生; 抗战初期, 香港也起了很重要的作用; 中华人民共和国

香港总能在中国的 特殊时期发挥特殊 作用，未来也一样

建国后，很多海内外人才回到香港报效祖国；韩战时期，帝国主义国家对我国进行封锁，是香港起到了非常重要的桥梁作用；改革开放以来，香港又承担了前所未有的历史责任，一定程度上可以说，深圳之所以能够取得今天的成就，“毗邻香港”是不可忽略的重要原因。在当前百年未有之大变局的关键历史节点，在中美博弈、逆全球化抬头、中国经济周期性调整的背景下，香港还会一如既往地起到重要作用吗？这是需要我们认真思考和回答的重要问题。

香港的未来充满潜力和动力

我初步分析，“香港行！”香港总能在中国的特殊时期发挥特殊作用，未来也一样。大约在1945—1952年期间，香港人口由1945年的60万人，增加至1952年的280万人，这期间香港每年约增加30万人口，这每年新增的30万人口其实是后来香港成为四小龙的一大重要基础，这些流入的人口不仅带来了劳动力，还带来了建设资本。随着中国开启改革开放，香港的工业北移，香港又遇到新的发展机会，依靠中国经济的高速发展、中国企业的融资，香港逐渐成长为世界金融中心，也是全球投资中国的窗口。在这样特殊的机遇下，香港迎来了飞速发展，但也造成了自身产业结构的畸形，严重依赖金融及贸易物流产业，产业结构较为单一。

无论是美国过去提出的“脱钩”还是现在提出的“去风险”战略，都不改中美博弈的基调。现在西方已经把香港和大陆完全划在一个标准里，香港

承担国际金融中心地位的基础条件正在发生变化。在“底线思维 + 极限思维”的框架下，未来香港还会是一个国际金融中心吗？除去国际金融中心，香港还会是什么呢？拨开迷雾看本质，我认为香港依然是一个很有价值的香港，甚至是一个更有价值的香港，其价值来源于香港的“一国两制”，来源于特殊时期国家发展赋予香港的责任和机遇，祖国所需，香港所为！

在极限思维下，全球华人资本在西方是不安全的，华人科学家、高端人才在西方也是不安全的，他们希望回归中国，到中国来开展科学研究、成就事业，那么有什么地方是更适合他们施展才华、发挥作用的呢？考虑其长期以来的工作方式、生活方式，香港是一个重要选项。但香港有条件吸纳那么多科学家吗？现在没有足够的条件，但未来我相信香港可以做到，因为有祖国强大的后盾、有靠近深圳的优越位置、有大湾区的结构性需求，这是香港的潜力所在和动力源泉。

当前香港的人口约为 733 万，深圳的人口是 1766 万，香港约占深圳人口的 41.5%；但是香港的土地是 1113.76 平方公里，深圳是 1997.47 平方公里，香港占深圳土地的比例是 55.75%，意味着深圳的人口密度比香港还要高，如果再加上海洋面积，那么香港占深圳土地面积约为 87.65%，但人口只有 41.5%，香港北部都会区的规划面积达到了 300 平方公里，而深圳特区线内只有 320 平方公里，如此相比，未来香港还有很大的潜力和空间进行布局。再例如在资本领域，即便经历了如此大的产业调整和外部冲击，香港本地的银

行体系和财团受到的损失仍相对较小，可见香港是非常稳健的。

香港在教育 and 科技两大领域优势突出

“一国两制”之下韧性强、潜力大的香港，能够发挥什么作用呢？香港还有什么优势可以挖掘？我认为香港有能力在教育、科技两个领域里起到重要作用。

首先是教育领域。2023 年 QS 排名前 100 名大学中，香港拥有 5 所，科研实力雄厚，当然香港的大学也有很多不足，香港大学 QS 排名也不及新加坡国立大学，但我认为这都不重要；重要的是在“脱钩”的背景下，我们需要国际化人才，需要通过全英文的语境去培养人才，这在“一国两制”下的香港教育体系中可以得到实现。

我在内地及香港均有过高校任教经历，就个人感受而言，我觉得这两个体制是非常不一样的，我们需要香港这样的教育体系。香港现在的高校生人数只有大约 30 万人，占其人口比重在 4% 左右，而武汉和广州高校生人数占常住人口比重均在 8% 以上，如果仅考虑广州、武汉城区人口（均约为 700 万），那么这一比例将进一步提高。与广州、武汉等教育重镇相比，香港高校在校生人数占比偏低，且香港的大学老师 60 岁就要退休，如果我们把在校生比例提高，就能吸纳更多的国际人才，包括更多的教授、副教授、助理教授、科学家来香港工作，这是一个双赢的局面。中国需要更多这样的高端人才，香港也可以吸纳更多的科学家。此外，教育在香港是一个产业，现在每个硕士研究生的培

养费用，收费大约是 35 万到 40 万港元，现在申请与录取的人数之比大概是 10:1，从全球高校申请比例来看，香港的录取率也比较低，希望来港读书的学子人数较多。若高校扩招 30 万研究生，则每年可收学费超过 1000 亿港元，加上衣食住行消费，是个可观的市场。可以说，未来香港教育行业的发展潜力很大。

另一个是科技产业。香港现在不是一个科技城市，也不是一个工业城市。但是香港有条件发展科创产业，香港跟深圳一样，有着背靠祖国超大规模市场的优势，内地也有强大的制造业基础，在此基数上，香港具备吸纳大型科技企业的条件，同时更重要的是为了吸纳全世界的华人科学家，香港的税收低，产权清晰，企业上市比较容易，再加上熟悉的语言环境、网络环境、教育环境，以及相对便利的国际交流环境，对于来港工作、定居的高端人才来说，香港有很大的吸引力。

那么，香港发展科创产业是否会削弱深圳？我认为不会。在推进大湾区发展的过程中，要看到香港与深圳各有优势，既要有自然分工，也要有科学布局，更要有良性竞争。香港如果有更前沿的国际上的科学技术研发，深圳也就有更好的、更进一步的深度开发和应用，还有直接对接国内的广大市场，这两个城市是完全双赢的。我不太赞成“如果深圳的华为、比亚迪、腾讯有一部分研发中心去了香港就影响到了深圳”这种说法。我认为，需做到应深尽深（应该在深圳的就在深圳），应港尽港（应该在香港的就在香港），形成良性的竞争格局。

整体而言，我认为大湾区的根本优势是因为有香港，香港最重要、最根本的优势是“一国两制”。在这个意义上看，大湾区是一个优势的转换之地，也是一个优势的再造之地。我也相信香港和大湾区一定会在这场大变局的历史大考中交出美丽的答卷，也一定会谱写出新时期中华民族复兴的壮丽历史篇章。✧

香港是推动大湾区发展的重要角色

香港实行的是“一国两制”下的“普通法”，它在高等教育、生命科技和医疗等领域，可以为大湾区作出有价值的贡献，是大湾区发展中非常重要的一员

粤港澳大湾区在经济体量、人口和功能等各方面都有着非常明显的优势，我们把世界上其他三大湾区：“旧金山湾区（科技）、纽约湾区（金融）、东京湾区（制造）”加起来，其实就是一个粤港澳大湾区的整体优势。中央港澳事务办公室、广东省人民政府已经清晰地将大湾区的优势发展和规划都写出来了，我就不赘述了。

二十年前，我还在香港特区政府任职时，就非常希望促进“人流、物流、信息流、资金流、科技流”这“五个流”的发展。二十多年来，两地人口流动不断上升，也发生了很大的变化。十年前，每逢周末或假期时，很多内地居民都会到香港消费，现在由于交通变得更加顺畅，香港人反而经常跑到内地“反向消费”。于是很多人也产生了疑问：香港以后的竞争力在哪里？未来，香港对大湾区还有什么可以贡献的地方？



梁锦松

南丰集团董事长

新风天域集团董事长
兼联合创始人

原香港特别行政区
财政司司长

香港拥有优质的高等教育资源

香港在大湾区发展中还是非常重要的一员，香港实行的是“一国两制”下的“普通法”，金融监

管完善，在知识产权保护方面也很受认可，而其中在高等教育方面，香港就可以为大湾区作出有价值的贡献。

早在1990年，国经兄（冯国经）就把我“坑”到香港大学教育资助委员会去工作。香港大学教育资助委员会的功能有点类似于内地的高等教育委员会，区别在于香港的教资会里面没有政府人员，高等教育的资源都交给教资会分配。

香港当时只有三所大学：香港大学、香港中文大学和刚刚成立的香港科技大学，三所大学没有一所大学在国际排名中比较领先。当时我们就采用“萝卜加大棒”的方式，增加高校资源，同时用机制增加高校之间的竞争，资源的分配与各高校的科研成果、教学效果相挂钩。

30年以后，香港已经有五所高等院校跻身全球高校100名之内，这种教育的进步与变化，在全球的任何一个城市都非常少见。

除了资源优势，香港还坚决给予院校高度的自主与学术自由，包括“收生自主、招聘自主、教学内容、研发领域、经费自主”，这五个方面全是由学校自己决定的，政府不会干预。

政府如果要委托大学做研究，就会专项拨款，但经费在校内如何分配，院校有绝对的自由。有了上述五项自主之后，学校也就有了学术自由，所以香港的高等院校在基础研发方面的成果也是显而易见的。

除了基础研发的成果，香港在落地创新方面的成果也不少。比如，深圳其中一个明星企业：大疆科技，创始人汪滔就是香港科技大学毕业的；香

港中文大学医学院的卢煜明教授，他是分子生物学的临床专家，创新的无创产前检测技术，突破了医学界认知；香港科技大学的校长叶玉如教授，在神经学科方面的研究也是世界超前的，此外，其他大学如香港城市大学也有其他生物科技方面的领先研究技术。

因此，凭借从人才到科研方面的优势，香港的高等教育可以为大湾区乃至全国做出应有的贡献，特别是现在中美竞争的背景下，很多美国华裔的科学家可能也愿意回国工作，香港是一个很好的“落脚点”，毕竟香港薪酬比较高，环境比较国际化，如果能够好好利用香港的大专院校的功能和优势，就能吸引很多华裔科学家回国服务，进一步提高师资力量和研究水平。

香港拥有生命科技和医疗两大优势

还有，香港在生命科技和医疗服务领域，可以与内地、大湾区一起发展。

在生命科技方面，香港大专院校人才济济。香港现时在生命科技发展的支持政策比较完备，科研基础设施和配套比较健全，生物科技产业的融资环境比较友好，香港同时又是全球金融中心，很多PE、VC风投都在这里，我们的税比较低，比较简单。不过，香港虽然有很好的科研能力和支撑政策，但香港缺少病人，很多病的研发要做临床，没有一定数量的病人就没办法做临床，而且香港总人口也只有700多万人，市场很小，内地这在这方面正好可以互补，生物科技研发也可以与香港合作。

此外，国外连续多年都将香港医疗制度的有效

性排在全球前列，在医疗服务方面，香港也可以为大湾区服务。香港在药品、设备、诊断的工具等都是与世界接轨的，很多内地人也很认可香港的服务水平，所以香港可以作为比较理想的平台，帮助内地患者采用国际先进的临床技术，防病治病。香港的临床数据也都获得了美国 FDA、欧盟 EMA 和我国药品监督管理局等认可和注册。香港对传染病的防治也有很好的经验，以供大湾区和中国其他城市借鉴。

以前我们看到很多人来香港就医，现在由于种种原因，香港医生也不够。如果我们不把私人医生计算在内，绝大多数市民到医管局的医院就医，以公立医疗体系来算，1000 个病人，香港对应的只有 1 个医生，比内地的比例还低很多。在香港公立医院想要预约一个 MRI、CT 影像，非急诊的要等 56 个星期，超过一年的等待时间，有些慢性病甚至要等 90 多个星期，相当于要等两年。

因此，内地特别是大湾区现在的私人民营医疗机构也逐渐变多，如果与香港政府、香港医管局达成合作，就能互利互惠。我联合创办的新风医疗集团，旗下和睦家医疗，已在福田区运营一所大型综合民营医院：深圳新风和睦家医院，就在地铁沙尾站出口。现在从香港坐高铁只需要 14 分钟，就可以到深圳福田。在实现医疗和交通互通之后，病人就可以到像和睦家这样的医院就医，大大缩短了在香港轮候的时间。有些从境外采购的药，内陆采购的价格就比香港低，比如，治癌的药 K 药，在香港大约要花 5 万元 / 月，在内地大约花费是 3 万元 / 月。很多内地市民还可以到香

港寻求创新药和医疗器械来治疗疾病；还有，香港在辅助生殖方面的政策也比内地宽松，这也有助于我国政府推行多生多育政策，增加我国人口。我们还鼓励人才流动，香港医生现在可以到内地执业，无论是生物科技或医疗，对大湾区的融合与发展都益处多多。

我作为南丰集团董事长，除了做房地产与财务投资外，六年前，我们就着力加大生命科技的投放，董事会拨了大约20亿美元（140亿人民币），主要投资新药研发，团队主要在旧金山、上海和香港，我们现在投资了68家企业，33只基金。南丰在生命科技的房地产也投得比较多，特别是在波士顿、纽约、伦敦投资最多，在上海也刚开始尝试做。

我们现在在做共享市区办公室，在波士顿的金融街市中心，把写字楼改成实验室，让科学家做实验，还给大型生物科技企业量身定制租用室。因为波士顿有非常强劲的生命科技的研发能力，所以我们就在麻省理工学院和哈佛大学隔壁，建立了共享办公室。

我创办的新风医疗集团在过去六年，从0到1覆盖了包括综合医院、专科医院、康复医院、肿瘤中心、门诊、互联网医院和医疗保险等全产业链，和睦家医疗现在也是中国比较领先的私立医疗服务供应商，致力于贯穿康复、居家医疗、保险、房地产等全方位医疗，从预防、保健到有病就诊断、治疗，再到之后的康复，全年龄段的医疗康复都做起来，致力于从辅助生育做到临终关怀的全生命周期覆盖。

用爱心,做“好事”,
“做好”事

我们希望通过南丰集团和新风天域的努力,能在医疗领域和生命科技领域推动大湾区发展,特别是充分推动香港在建设大湾区发展中的优势。

最后,希望在深圳市政府的支持下,继续扩大投资,服务更多患者,实现集团使命:用爱心,做“好事”, “做好”事。✦

创新是香港实现再工业化的核心

创新是提高生产力和香港实现再工业化的核心，而与大湾区其他城市的紧密合作，则为香港的创新发展提供了无限动力和可能性

粤港澳大湾区是中国最具创新活力地区之一，广深港城市群更是位列全球第二大创新地区，排名仅次于日本的东京横滨地区。作为一个在粤港澳大湾区经营企业的实践者，我想从香港的角度出发，谈谈香港如何抓住粤港澳大湾区发展的机遇，增强自身创新实力，同时也为增强粤港澳大湾区创新能力做出贡献。

冯氏集团参与设立的 2022 基金会，对这一地区已经研究了约 30 年。从 1980 年代香港与珠三角的经济互动，到今天粤港澳大湾区的融合与创新发展，我们都进行了深入研究和思考。目前，基金会已经发表了三份大湾区研究报告，2019 年首份报告审视了大湾区经济整体发展，为香港和世界各地企业寻找商机。分别于 2021 年、2023 年发表的第二份、第三份报告，提出了香港在与珠三角的紧密互动中实现增长的多条路线图。

我们的研究认为，在动荡不安的外部环境下，香港不仅要巩固自身独特的优势，更要开辟新优势。为此，报告为香港创新发展提出五项建议：

一是发挥本地大学的专长，致力成为大湾区内的创新基地及高等教育产业群；

二是提高将科技应用到多元商业活动的的能力；



冯国经

冯氏集团主席

三是建设良好的科技生态环境，培育本地高科技企业；

四是以珠三角地区制造业服务化转型为契机，将香港的生产者服务更多扩展至产业链上游研发领域；

五是促进香港金融科技行业发展，巩固提升香港的国际金融中心地位。

五项建议的核心是推动创新，我深知创新是提高生产力和香港实现再工业化的核心，而与大湾区其他城市的紧密合作，则为香港的创新发展提供了无限动力和可能性。

要实现真正的创新发展，不能只停留在创新的第一阶段（从 0 到 1），基础研究和原始创新虽然很重要，但还要走到第二阶段（从 1 到 10）、第三阶段（从 10 到 1 万）。

从 1 到 10，只是小批量、高效率地制造出新产品，供资深用户试用，再根据他们的意见，决定将产品回笼重新设计，还是进一步扩大生产。从 10 到 1 万的阶段，要求能快速且相对便宜地量产产品，并展开更大规模的市场测试。从基层研究到成为商品，是一个不断迭代的过程，整个流程能够创造可观的经济价值。

我个人认为，香港在以上三个阶段的创新具备全部条件，香港有世界级大学和各个科研机构着眼于从 0 到 1 阶段的发展，也可以利用小型数字化工厂完成从 1 到 10 的阶段，高效率地造出小批量产品，由于有香港机场，又能快速从世界各地运来生产急需的特殊零件，进一步提高生产效率。而在第三阶段，深圳的数字化工业基地则能够实现产品大批量

生产，使产品进军有 9000 万人口的粤港澳大湾区市场。粤港澳大湾区是一个集中了硅谷、纽约、芝加哥等地优势的地方，这样想就可以清晰感受到它的潜力。

除了提高生产力，创新还具有重要的社会意义，尤其能够为年轻人提供更多就业机会，从而达到社会整体向上流动，这一点非常重要，因为社会流动性不足也是造成社会动荡的深层次原因之一。我们要重视这个问题，就要通过创新为精通科技的新一代提供更多有意义的工作，重新点燃年轻人的希望。

三年疫情之后，香港能够凤凰涅槃，重新面对世界，焕发出新的经济活力，粤港澳大湾区功不可没。两年前我就在想，香港作为大湾区一员，一定要踏入新时代，与珠三角地区建立起更深层的联系。这个想法，直至今日我也没有改变。✧

协同创新，助力粤港澳大湾区发展

在 2023 亚布力中国企业家论坛第十九届深圳夏峰会的【开幕主题论坛】上，亿纬锂能董事长刘金成，华大集团 CEO 尹烨，朗华集团董事局主席张春华，香港大学经管学院院长、经济学讲座教授蔡洪滨，万科集团创始人兼董事会名誉主席、万科公益基金会理事长王石，瑞安集团主席罗康瑞，分别从新能源、医疗、供应链、企业出海、房地产角度切入，就“协同创新与粤港澳大湾区发展”的主题展开了深度讨论；英才元投资管理有限公司董事长宋立新主持本场论坛。

主持人：刘金成董事长，您所处的新能源行业这两年特别热，但今年 A 股跌得最多的板块也是新能源。对此，您怎么看？

刘金成：我对新能源的未来充满信心。一方面，我国已提出构建“以新能源为主体的新型电力系统”的战略布局。中国新能源汽车从 2011 年时的“十城千辆”起步，经过十年的野蛮生长，2021 年开始进入良性发展的新阶段。储能领域在 2021—2022 年也开始大规模成长，特别是当它逐渐构建起完整的供应链体系后，成本的经济性优势开始凸显，再加上与光伏技术结合，一个全新的能源场景已经展现。

另一方面，从大的世界格局和行业发展看，新能源的发展刚刚开始。新能源发展还有具体的时间表，即习总书记所作的两个承诺：2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和，想要实现这两个目标，就离不开新能源的发展。



刘金成

亿纬锂能董事长



尹烨

华大集团 CEO



张春华

朗华集团董事局主席



蔡洪滨

香港大学经管学院院长、
经济学讲座教授



王石

万科集团创始人兼董事会
名誉主席、万科公益基金
会理事长



罗康瑞

瑞安集团主席



宋立新

英才元投资管理有限公司
董事长

试想，哪个产业能让你看到未来 30 年的良性发展？答案唯有新能源。新能源发展的时间、路径图、需求量都是确定的。在我看来，不用担心股票的一时表现，新能源板块的股票会永创新高。

主持人：尹烨总，现在医疗反腐这件事，是否会成为行业发展的周期拐点？

尹烨：长久来看，还是要回归医学的本质。随着人类寿命的逐渐变长，各种各样的精准医疗也纷至沓来，它带来的问题是“用不起、用不上”。对我们来说，最大的失败并不是技术没有做成，而是做成了大众用不起。

如果生命科学、医学科学的发展最终会让生命不平等，那么宁愿不做

如果生命科学、医学科学的发展最终会让生命不平等，那么宁愿不做。医学要回归它的公益性。很多医生的墓碑上只有三句话，这三句话讲述了医学的本质：“很少被治愈，有时去帮助，总是去安慰”，医学的本质是一种心理交流。

任何行业都应该反腐，医学更要秉持“先发大慈恻隐之心，誓愿普救含灵之苦”的本质，让自身变得更加普惠、可及。下一代医学人，要将以“治疗”为中心，转向以“预防”为中心，再转向以“健康”为中心。从共同富裕的角度来说，这也是一种普惠和平等。

主持人：张春华董事长，中国的产业链、供应链是否会被取代？

张春华：供应链在微笑曲线的底端，在过去快速发展的时代，中国特别是深圳的民营企业，把供应链的右半边做得一马平川、顺风顺水，让经济实现了良好的“内循环”，也为中国的经济发展助了一臂之力。在当前的大环境下，特别是对劳动力成本要素有苛刻要求的情况下，我们很关注微笑曲线的左半边，即“外循环”。在外贸供应链受到挑战的背景下，中国外循环的发展速度确实缓慢了些。

微笑曲线的右半边供应链包括工业设计、工业场景、工业教育、工业 MRO（指对工业品的维修、保养和运营所需的物品和服务进行的管理）等，在深圳有很多像我们这样的草根企业，从创业初期就针对产业链存在的问题，加强补链功效。

微笑曲线左半边的发展速度取决于我们对生产资料、生产要素的提高速度，现在已经提到了比较高的点上。换句话说，中国制造的产品在世界销售

舞台里的价格和价值，取决于供应链之间的竞争，这方面有挑战，但我们充满信心。

近两年，中国制造业到全球各地快速布局，我们的生产能力和产品的交付能力在全球也有一定的竞争力。中国在 VMI、GAT、CKD、SKD、物流、海运、空运、海外仓、保税仓等一系列供应链左边的服务也在不断加强。深圳民营企业家已经非常明白供应链对深圳、对制造业的重要性。未来几年，也会涌现出具有全球竞争力的供应链，帮助中国制造业打好出海基础。我非常有信心在深圳这座城市发展制造业。

主持人：洪滨作为香港大学经管学院院长，从你的角度能更好地观察中国和世界，请给中国企业家关于国际化战略的选择提些建议。

蔡洪滨：中国经济“赚快钱、赚容易钱”的时代过去了，越来越多的中国企业家开始寻求海外发展。随着国际形势的变化，中国企业家需要更加积极寻找更高水平的对外开放之路。如果没有更高水平的对外开放，没有更高水平地参与全球经济的发展，绝不可能实现中国式现代化和高质量发展。

历史告诉我们，没有一个国家能在封闭状态下持续发展它的经济和社会，封闭只会变得越来越落后。从国家发展的意义上说，中国企业在当前这种复杂环境下积极“走出去”，也是非常有意义和有必要的。对企业自身来说，寻找海外发展的道路：一是可以扩大市场；二是锻炼自己的能力；三是分散可能发生的经营风险。

首先，很多企业“走出去”存在误区或失误，有些企业还是带着在国内挣快钱的心态出海，这种

心态可能会让企业输得比较惨。企业应该积极深入地去研究海外的法规和市场，尽可能在合规方面做得更好。一旦在海外留下瑕疵，再想留在那里长期发展就存在巨大隐患。

第二，企业需要对国际人才高度重视。很多企业在国内有自己的体系和团队，就简单地将团队空降到海外，但如果对当地市场、当地环境，甚至当地语言完全不了解，就会碰到很多障碍。

第三，企业对海外不同市场的文化，要有高度的敏感性。很多企业在海外碰到文化障碍，对于企业的经营和声誉都造成了很大影响。

中国企业现在要出海，香港是非常宝贵的资源。我在香港待了6年，在与香港的企业家接触后发现，他们普遍拥有长期经营的意识。以前大家都认为香港是一个挣快钱的地方，但经过这么多年的发展，香港企业家的心态都比较沉稳和长远，讲求持续发展。

而且香港与国际接轨，自身拥有丰富的国际化经验。香港的国际化不是简单的英语和法律体系，也不是一种简单的历史传承。疫情期间，香港大学经管学院分别在以色列、越南胡志明市设立了香港大学创新中心。我们前往这两个国家考察时有个深刻体会，香港的企业家与社会密切结合。他们的连接能力、资源整合、信息共享、合作经验等，都值得想要出海的企业家学习和利用。从这一点来说，香港未来会成为中国企业家出海的一个桥头堡。

主持人：王石主席、罗康瑞主席，这两年房地产行业惊雷滚滚，很多企业也发生了意想不到的债务和流动性问题。房地产行业这次摔得这么惨，要

通过什么样的创新，才能让它慢慢站起来？

王石：任何行业都有周期，在周期调整的过程中，一些企业出现经营不善、资金链断裂的问题，这在全世界并不鲜见。房地产行业的调整还没有完全完成，我们得往前看。企业发展起起落落很正常，无论是香港、台湾，新加坡还是欧美，房地产作为支柱产业这一点是不会变的。

房地产行业还会存在，但适时的调整是必要的。未来房地产企业怎么活下去？2015年以前就有人问过我这个问题，我的答案一直都是“坚持！”经济周期就是这样，上下起伏才是常态，所以要坚持下去。

当前房地产行业一个很大的问题就是房地产商的高杠杆、高负债、高周转。但结合香港的房地产来看，无论是新鸿基、瑞安还是恒隆，它们的资产负债率都非常低。香港的房地产商为了做好房地产，开发速度非常慢，一步一个脚印，并不追求高速运转，水平非常高。我对以新鸿基为代表的优秀香港房地产企业表示敬意，他们都是万科学习的标杆。

香港这样一个东西方文化交流的窗口，沉淀了很多工业发达国家的成功经验。在合作过程中，香港企业家又把这些先进的理念和做法引进国内。我们当下学习香港，一点都不过时。例如，万科现在很关注日本，我们在日本的很多合作就得到了香港驻东京办事处的协助，他们和日本打起交道来非常成熟。

中国企业要出海，可以多借助香港政府和香港企业在海外的众多成熟渠道，多借鉴香港经验。

罗康瑞：我相信房地产不会死，行业一定要跟随社会的不同阶段、不同需求而变化。我们在香港那么小的地方建了 70 年房地产，到今天香港还是缺房子。现在内地很多人买了房子，但房屋质量基本达不到购房者要求，尤其是随着大家生活水平的不断提高，改善型的购买需求一定会很大。所以我一点都不悲观，反而觉得在当前这个行业大调整时期，正是去买地的时候。

王石说香港这些开发商都很稳健，今天来看，稳健的原因是大家都有很多痛苦的经历。我自己都已经看过行业 7 个高低潮，很多香港的开发商都破产了。但过去 20 年，内地的房地产市场并没有大调整，内地开发商采用的是高杠杆、高负债、高周转的“三高”模式，当市场突然需要调整时，这些企业基本没办法应对，它们对于市场将会衰退的趋势完全不知情，所以这次调整对它们来说，一定非常痛苦。

瑞安集团也一直不断地调整自己。上海新天地项目已经建成 23 年，市场也发生了变化，我们需要调整自身以适应市场、适应更高要求，任何行业都需要保持这种心态。

主持人：罗先生说，中国的房地产商以前没有尝过苦头，所以这次刚尝到一点苦辣的滋味，就已经叫苦连天。刘金成董事长，您认为如何才能让新能源企业不再走今天房地产的老路？

刘金成：听到房地产行业的叫苦声，我们制造业只想送它们两个字：“矫情”。制造业企业一年想要做到 1000 万元的销售额，都要拼命地举家连夜加班。而房地产行业卖一套房子就是 1000 万元，

凭什么说自己困难？我们锂电池产业是技术、资金、管理密集型的行业，三者缺一不可。资金和管理在当前还不算是太大的问题，因为所有人都看好，也有很多投资者。新能源行业真正的竞争力来自企业的创新能力。

我从1985年大学毕业至今，做电池已经整整38年。我们曾有一个理想：让中国的锂电池不再落后。后来这个理想实现了，当我们每一次的新技术和产品出海时，做的第一件事就是打“专利战”。在当前动力电池、储能电池发展过程中，国内公司的专利战可能会一直打到最高人民法院。企业在这个阶段的竞争，完全取决于技术能力是否足够强。这与房地产行业是不同的。

随着企业销售规模的不断扩大，市场规模和资产规模也会快速增长。有些新能源公司都已经成为上市公司，这样会获得资本市场的加持，公司表现好，股价高、市值高就可以融到更多钱。这在当前已经形成了一个良性循环。

由于全世界都需要应对气候变化，都对新能源电池有要求，我再分享电池行业的几个主要指标。

一是我们现在要求工序良品率做到99.999%，即5个9的高质量标准；二是客户要求我们产品的不良率是0.01ppm。ppm的意思是十的负六次方，加上两个0，是十的负八次方。学过化学的都知道，原子量级的就是十的负八次方、负九次方，十的负九次方就是纳米级。

把上述指标放在一起就能看出，电池行业可能不应该和房地产行业比较，而应该与芯片产业相比较。它与芯片产业唯一不同的是，芯片产业是我们

被美国人“卡脖子”，而电池产业，如果我们自己愿意，是可以卡一下别人脖子的。

做电池是一件苦活儿，但为什么中国的电池行业能够走得这么快，而且能在行业里具备创新能力和一定的市场规模，能让全世界都需要我们？

一方面是由于我们中国人很勤奋聪明，还有一方面是得益于过去的“工程师红利”。我们国内头部企业的研发人员已经有大约 15000 人，像我们这么小体量的公司研发人员也有大约 5000 人，国际没有任何一家同行公司有这么多的研发人员。

此外，我们的微创新也做得很好。我们的生产线、生产工厂都推行全员创新，千千万万的工程师累积起了中国产业链的优势，中国的新能源产业链是全体产业线上的从业者，用知识和勤奋累积的结果，它对全人类未来的持续发展会作出重要贡献。这是一个产业链为欧洲、美国乃至全人类提供技术和产品的新时代。

我们这次去参加英国银石赛道的世界一级方程式赛车锦标赛，他们的工作人员就主动邀请我们创造一种新电池，为夺得 2026 年一级方程式比赛的冠军提供助力。这就意味着全球将来跑得最快的汽车，要想夺得冠军，就需要使用中国的技术和产品。

大家也看到，宁德时代和福特的合作，是福特来支付技术使用费。美国也有公司想要我们入股，我们就表示不出钱，让他们提供技术服务费。回想在中国改革开放 40 多年的历程中，我们何时去找美国、欧洲的头部企业、500 强企业收取过技术服务费？但现在，我们已经开始了这项工作。

所以，无论是企业还是资本，都要相信中国新能源产业的力量，要对我们保持信心。

主持人：请各位最后再简要总结下大湾区企业家身上的特征。

蔡洪滨：大湾区企业家的特点与这片土地的特征分不开，海洋文明、中西交汇的地域塑造了开放、包容和平等的文化氛围。“平等”这一点，在企业家精神里提得不多，但非常有意义。大湾区商业文明的平等、共赢、互相探讨和交流的意识比较强。大湾区企业家在上述文化的基础之上，孕育了特殊的企业家精神。

王石：2003年，华大SARS疫情一战成名，我在北京因此认识了华大集团董事长汪建。2006年，汪建考虑将公司从北京搬到另一座城市，我问他：“为什么你们不到深圳来呢？”汪建说：“我们也知道深圳不错，但我们对深圳是‘两眼一抹黑’，不认识什么人，你能不能帮我们介绍认识下深圳的政府领导？”我说，深圳的政府领导我也不熟，他就很意外：“你作为著名企业家还是从深圳发家的，怎么连深圳领导都不熟？”我说：“我真的不熟，这就是我为什么让你去深圳的原因。”华大最后真的搬去了深圳。

企业家来到深圳，不需要担心和领导熟不熟，只要产品做得好，企业做得好，政府领导会主动找你。深圳机场有句标语我非常欣赏，“来了就是深圳人”，这就是深圳企业家的特点，大家来自“五湖四海”，深圳是一个典型的移民城市。这样包容开放的态度，是大家面对未来应该保有的心态，只有包容开放，才会帮助我们再次屹立于世界民族之

林，让中国成为一个世界大国，让中国的文化影响世界的未来。

尹烨：所有的城市都在鼓励创新，但深圳就说了“四个字”：容忍失败。这四个字非常重要。而且大湾区的企业家对技术都很敏感。因为当下人类最大的挑战是，大家对技术很钝感，新能源、人工智能、生命科学都走到一定份儿上了，但是很多人都没感觉。深圳大湾区的企业家对技术始终保持敏感，这一点非常难得。

罗康瑞：我用一句话总结大湾区企业家的特点就是：永远保持学习拼搏、求进步的心态。

刘金成：关于大湾区发展，我最真实的感受就是两个词：创新、发展。

张春华：作为企业家，我们要永远要记住“行稳致远”的理念，换句话说，就是“业绩治百病，服务定天下，现金解千愁，变现为核心”。✧

内容节选自 2023 亚布力论坛夏季高峰会【开幕主题论坛：协同创新与粤港澳大湾区发展】



主动拥抱大变革

传统的民营企业不要焦虑，应多到深圳走一走，看一看，学一学。抓住新潮流下的机会，主动拥抱大数据，拥抱智能制造，去了解它、熟悉它、投资它

刚开始创业时，我们主要养鸡、养鹌鹑，并且规模做的非常大。那时氨基酸、鱼粉、疫苗等原料主要依靠进口，国内有可能买到这些原料的城市只有深圳，所以 20 世纪 80—90 年代时，我来深圳的次数最多。

当时，我发现深圳南头的小坡山修了一个现代化的大工厂，工厂很现代，也很漂亮，但我不知道这座工厂是干什么用的，只见工厂前排了几百米甚至一公里的长队。其中一个排队的四川货车司机告诉我，这是买饲料的地方。恰巧我来深圳的目的就是买饲料原料，我问他，买什么饲料，他回答说，猪饲料。我又问他要把饲料拉到哪里？他说四川。我好奇地继续追问，四川到深圳的距离有几千公里，豆腐盘成肉价——不划算吧？他说好卖，饲料效果也好，猪吃了长得快。我半信半疑地坐着他的车进了工厂，东看西看，发现这真是一座现代化工



刘永好

新希望集团董事长

厂，而且这个工厂还是中国第一家外资企业。参观完工厂后我很受启迪，原来饲料厂是这样建的，原来饲料还可以做成颗粒状，原来饲料还可以那么香。我开始思考，从深圳这么远的地方买饲料都能盈利，那从四川当地直接生产是否可行？于是，我们放弃养鹌鹑，开始做饲料。直到现在，我们的企业已经走过 41 年了，并进入了世界 500 强，我们的饲料也做到了世界第一位，年产 3000 万吨左右。

我们创业灵感就是来源于深圳。当年几十趟上百趟的往返深圳，让我学到了深圳现代化企业的发展格局。

一晃 40 多年过去了，中国的民营企业从无到有，从小到大，尤其是深圳的企业，在出口、技术、创新等方面都走在中国民营经济发展的前列。从某种角度上说，深圳的发展史，就是中国民营经济的发展史。今天，中国制造业已经比较强大了，而制造业的代表区域——深圳，是最具活力的地区之一。

这次论坛有很多香港的朋友，我在和他们交流时，大家都表示对大湾区的建设非常感兴趣，认为如果将香港的人才优势、国际化优势，深圳的科技创新优势、制造业优势，以及整个华南区域的物流、人力、科技、大学优势汇聚起来，会产生很大的动力，而且，国家又把大湾区建设作为在新格局下引领中国经济发展的新型试验田，机遇很多。

当年，小平同志在南海边划一个圈，有了今天的深圳。如今，在新格局下，深圳有可能通过先行先试的一些措施，把香港、澳门、广州汇聚起来，推进大湾区建设。

由于种种原因，中国今天的经济面临爬坡上坎，

转型换挡。结合国内外错综复杂的情况来看，一部分民营企业确实会产生焦虑。在这个关键时期，党和国家发布了支持和推动民营经济发展的“31条”，非常明确地肯定了，支持鼓励推动民营企业发展就是国家长远的政策，对民营企业、国有企业一视同仁，这是国家的声音、是最强音，民营企业都为此感到高兴。在这种大格局下，各个地方都出台了鼓励支持推动民营企业发展的政策，前不久深圳也颁布了支持民营企业的“20条”（《关于促进民营经济做大做优做强的若干措施》），“20条”结合了深圳特色，简洁明了，我认为非常好。我相信，“20条”的推进，一定会对深圳民营企业的发展带来新的活力和动力。

在深圳，我们经常听到一些在政府支持下敢于先行先试的故事，成功后在全国起到示范和带动作用。我认为，深圳政府这种有担当、负责任、敢于解决问题的态度，会为企业创造出良好的投资环境，会给企业更大的信心。

如今，不少民营企业特别是传统制造企业都有些焦虑，这个焦虑的来源之一就是智能制造的迅猛发展。例如，ChatGPT推动新一轮人工智能的发展，但人们会担心它将颠覆很多行业。其实，我们也有过担心和焦虑，但我认为，最重要的是要先弄明白，为什么焦虑，怎么才能不焦虑？为此，我们采取了三个措施。

第一，从上到下组织了为期半年的数字化转型大培训，期间邀请著名的专家、教授、实践工作者及企业传授相关知识。这项培训帮助大家深刻认知到，必须要拥抱大数据，拥抱智能制造。

第二，从组织上进行保证。成立相关工作组，由主要负责人在人事、管理、财务、销售、生产营运及车间班组上进行调整和变革，使其更适应大数据带来的智能化应用。

第三，成立相应公司。其中，我们投资了七八家机器制造公司。未来，制造业有可能会面临机器人代替人的局面，所以，我们要去了解它，熟悉它，投资它。

通过一系列的组织改造行为、投资行为和学习行为，我们的内心逐步清醒，并深刻意识到，不应该焦虑，应该勇敢站起来，去拥抱大变革。这种拥抱是积极的，也是必须的。在这个过程中，会有一部分人不清楚如何拥抱，比如，大家会产生疑问：大数据的模型要投多少钱？要多少算力？其实，我认为制造企业特别是传统企业没有必要做算力或大模型训练，因为这些事有专门的公司在做。今后，这些专门的公司可能会做出一个通用的、开放的基座，我们只需要把生产、加工、销售、运营等环节做成产业的烟囱，然后把烟囱插在这个基座上就可以。这个构想被很多科学家、企业家证实方向是对的，于是，我们开始在这方面下功夫，我们并没有去花费几十亿、上百亿做基础模型的训练，而是把自身的技术、格局与开源的技术和底座相结合。

我相信，新的人工智能将会在未来 10 年内带来一场新的革命，伴随这场革命，一定会诞生一批新的“大厂”。过去 20 年，深圳抓住了机会，让比亚迪、华为、腾讯等大厂涌现出来，在新一轮技术革命到来时，深圳有可能利用大湾区平台，用庞大的科技力、创新力给制造业和民营企业带来新的

与大趋势为伍，抓住新潮流下的机会

活力；依托国家政策，用高效的执行力求得新的发展。我认为，未来深圳有可能会继续走在前列，携手周边区域一块助力大湾区建设，并将好的经验辐射给整个华南地区，甚至带动全中国在新一轮科技变革中取得进步。

我想，今后我应该到深圳多走走，多看看，多学学。同时，也要在深圳做一些投资，与大趋势为伍，抓住新潮流下的机会。✧

把大模型做小

我非常反对“大模型是一个操作系统”这样的观点，大模型更像电脑的发展，以后每个企业根据自己的应用场景，可能都有若干套大模型



周鸿祎

360 集团创始人

当前 ChatGPT 缺乏对行业的深度理解力

大家讨论大模型问题，似乎都隐含了一个前提：好像我们都要走 OpenAI 之路。我对此是持有疑问的。

第一，OpenAI 拥有当前全世界最牛的算力，中国企业要是也想做一个无所不知、无所不能的天才型的“通才”，投入的金钱与资源都是巨大的，其中的难度可想而知。所以，短期来看，OpenAI 这条路可能走不通。

第二，OpenAI 之路，真的就完全适合中国企业的发展吗？我相信，与讨论怎么学习 OpenAI 相比，在座的各位企业家可能更关心人工智能怎么与产业数字化及自身的企业相结合。

OpenAI 的 ChatGPT 如果真的用起来，就会发现它存在问题：

首先，ChatGPT 看起来是“万金油”，无所不知，但一问到比较深入的行业问题时，它的回答就开始绕圈子，缺乏对行业深刻的理解力。

其次，OpenAI 或是通用大模型，都是拿通用的数据集训练的，这种通用大模型用来进行普通的办公写作，效果还可以，但要是与企业业务深度结合，你就会发现它并不了解你的企业。而且企业为

了提出更多的要求，会把自身的很多数据传给它，容易导致数据泄漏。

第三，成本高昂。ChatGPT-4，号称训练一次的成本高达 2000 万美元。据说，训练一个万亿的模型，需要一万张或是十万张卡，这是一个天文数字。这样的人工智能，距离我们当前的产业界和企业界就相对较远。

人工智能是一次工业革命，但工业革命不会自然发生。就如同电脑所产生的工业革命，电脑刚发明时还没有工业革命，只有少数精英团队在使用，而当电脑走下神坛，每个企业都买得起它之后，新的工业革命才产生。

把大模型做小，是产业数字化的巨大机会

我认为，中国还有另一条路，就是把大模型拉下神坛，换句话说，就是把大模型做小。事实上，美国今天也在往这条路上发展。什么叫把大模型做小呢？概括来说，就是行业化、企业化、专业化、垂直化。

大模型很了不起，但我们要在不同的垂直领域培养不同的人才，进行团队作战。我非常反对“大模型是一个操作系统”这样的观点，大模型更像电脑的发展，以后每个企业根据自己的应用场景，可能都有若干套大模型。企业可以注意这里的几个关键点：

一是把大模型做垂直、做专之后，一定要私有化控制、私有化部署。在公有大模型基础之上，再加入企业内部的知识训练，它已经变成了企业专有的大模型，对你的企业更了解，这个大模型未来是

中国还有另一条路，就是把大模型拉下神坛

企业数字化最核心的数字资产。

二是企业可以结合自己的应用场景来做大模型。大多数企业做一个大模型，其实不需要具备太多的能力，现在国内的大模型对很多企业来说已经够用。

三是把大模型做小之后，它不一定要在云端，可以在终端、可以在边缘，未来大模型无处不在。

今年，苹果在讨论怎么把大模型部署在电脑上，高通在研究怎么把它部署到手机上，汽车的车载芯片只要算力足够，以后每辆汽车上可能都会有一个大模型。把大模型做小也是全球趋势。

当前很多的开源软件和那些 ChatGPT 等百亿模型还不能比，但它在企业内部是够用的。把大模型做小之后，由于它只解决垂直领域的任务，参数就不一定要千亿、万亿。企业开发大模型的成本就会从原来的千万美元降到千万人民币或是百万人民币的级别。这样一来，就真正达到了把大模型拉下神坛的目的，这算是现阶段在中国自己的算力得以突破之前的“游击战”。

需要注意的是，我们在谈算力时，一定要区分训练芯片和推理芯片。在推理芯片方面，中国完全没问题，现在很多国产的 GPU、智能芯片的要求，比训练芯片的要求低很多。而在训练芯片方面，也不见得每家企业都要做 OpenAI。

比如，Facebook 可以花 2000 万美元训练一个模型出来之后，把这个模型进行开源，其他企业在这个模型的基础之上再做微调，微调成本比预训练成本要低很多，这样就不需要花费高昂的成本先去训练。少数公司用大规模的投入，把基础模型训

练出来，然后再提供给其他企业，其他企业再用小规模算力进行微调、部署、推理和计算，就能满足我国当前的发展需求。

虽然中国在原始创新上还需要时间去追赶，但我们人口众多、企业众多、场景众多，如果企业都训练出来自己小规模的大模型，让大模型无处不在，这里面就会产生很多的创新机会。

此外，我们还需要注意内容安全的问题。

大模型在 ToC 时很容易胡说八道，我们根据各种段子做传送，发现它现在有幻觉和知识模糊的问题。这是未来在企业应用中需要去解决的问题。比如，当大模型给我们开药方、写法律诉状的时候，面对这类非常严谨的问题，它就需要保证知识和企业行业的真实性，不能无中生有和胡说八道。

总的来说，今天国内外做的大模型，其实它的算法和模型本身，并没有什么变化，真正的挑战在于两个：一是数据，就是对什么样的数据进行训练；二是训练的方法，它就像“炼丹”。

OpenAI 做了七年，踩了很多坑，由于各种训练的 know-how（技术诀窍）不断流传出来，包括在开源的生态上探索了很多训练方法。得益于这些方法，国内大模型的进展速度比我预想得要快。未来，在大模型上，我们与国外唯一的差距，就是算力的差距。

有些场景对企业的影响非常大，我们可以把大模型做小，在垂直领域进行小规模部署，这也是产业数字化真正巨大的机会。✦

打赢通用人工智能时代的产业升级之战

希望中国企业各个领域，将数据、算力、算法联通起来，形成自己的生态优势，共同打赢这场通用人工智能时代的产业升级之战，共同解放生产力、释放想象力



刘庆峰

科大讯飞创始人、董事长

最近大家普遍关注两件事：

一是这次的通用人工智能包含哪些内容？ChatGPT 于年 11 月 30 日发布，用了短短两个月的时间积累 1 亿用户。它到底是一个以对话为主的好玩的工具？还是一个可以赋能千行百业，能够给以“人力”和“时长”为代表的商业模式带来根本性变革的工具？

二是当 2017 年《新一代人工智能规划》出台时，大家都很有信心中国在人工智能领域可以跟美国比肩，而在今年一季度很多业界伙伴开始担忧，认为我们无论从算力、算法，还是应用效果上，是不是又有了代差级的差距？现在人工智能到底发展如何？

我想分享下科大讯飞最新的实践，并就这些问题做个简单的分享。

首先是通用人工智能为什么叫通用人工智能？

科大讯飞创立于 1999 年，一直围绕语音技术和人工智能技术进行研究，希望机器可以像人一样能听会说，能理解会思考，用人工智能建设美好世

界。科大讯飞承建中国唯一的认知智能全国重点实验室，核心任务就是要让机器人具备学习、推理和决策能力。

在多年探索中，我们已经让“机器人”在一个个专业赛道上超越了“人”。例如语音合成，如果播音员播报水平是5分，那么机器人已达到4.8分。这意味着，稍微优化，这个机器人就可以给中央电视台《创新中国》栏目配音；在语音识别上，机器人已经超过了最好的专业速记员。2023年全国两会上，2900多个全国人大代表使用科大讯飞产品，准确率为96%；在翻译上，机器人在大学英语六级考试中超过了99%的大学生，顺利通过国家翻译师资格考试；在医疗中，我们让“智医助理”参加国家执业医师资格考试，成绩为456分（满分600分），超过96.3%的考生……

三年前，科大讯飞对GPT所有算法做了深度解读。我们发现，即便是1000多亿的模型还没有60多亿的模型做得好，所以没有花大代价去构建服务器集群和数据。但2022年ChatGPT一经推出就带来了巨大惊喜，我们迅速在15天内进行闪电验证，随后开始启动科大讯飞“1+N”认知大模型专项攻关。其中，“1”是对标ChatGPT的通用认知大模型，“N”是教育、医疗、司法、办公等领域的落地。

这次为什么叫通用人工智能？因为它把海量的多源多模态数据（多源就是多种来源，多模态可以是语音、图像、文本、视频等）送到一个统一的神经网络大模型，这个模型大约是1750亿的浮点参数。原来我们只做60亿的模型就可以把医疗领域

认知大模型的“智能涌现”将带来解决人类刚需的全新机遇

的翻译工作做得很好，这次用 1000 多亿的模型能带来什么好处？我们称为通用领域的智慧涌现。这个大模型可以对海量数据进行记忆、学习和训练，然后具备推理和决策的能力，很多东西即便没有教给它，它也可以自己学会。2023 年 4 月 28 日，中央政治局专门提出要高度重视通用人工智能发展，7 月 10 号，七部门联合发布《生成式人工智能服务管理暂行办法》，定于 8 月 15 号执行。大家都在等着首批厂商什么时候能够给用户提供海量服务。

认知大模型的“智能涌现”将带来解决人类刚需的全新机遇。我们根据 ChatGPT 解读出的 48 个主要任务，以及科大讯飞 500 多万开发者需求分析，得出当前阶段通用人工智能的七大维度能力，即文本生成、语言理解、知识问答、逻辑推理、数学能力、代码能力和多模态能力。

5 月 6 日，科大讯飞正式发布“星火认知大模型”。我们和长三角人工智能产业链联盟以及中国科学院人工智能产学研创新联盟，把七大维度能力分解成 481 个子任务。为什么是 481 个？因为仅仅一个“文本生成”，就涉及到政府公文、广告文案等 100 多项任务。虽然我们在国内可测系统中已处于领先地位，但与 ChatGPT 相比还有不少差距。

6 月 9 日、8 月 15 日，我们对星火认知大模型分别进行了两次升级，接下来，我简单说下七大维度的能力。

多风格多任务长文本生成。公文协作、故事创作、广宣文案、书写邮件等功能对工作其实非常有帮助。科大讯飞在做大模型的第一天就坚持中英文

同步，在英文文本上，我们与 ChatGPT 已经非常接近了。再分享一个令我都很惊讶的例子。星火大模型中的讲故事助手为一个小孩讲了 72 集故事，共计 24000 多万字，极大激发了孩子的想象力，最后小孩自己创作出了《小猪的故事》。

多层次跨语种语言理解。例如，以前科大讯飞可以把大家开会的速记由声音转为文字，而现在，这个大模型可以把开会的录音直接变成 500 字、1000 字的摘要，如果需要写一个新闻通稿，它也可以一键生成。语音理解能力会让认知大模型成为我们每个人在生活和工作中的助手。它可以像人一样的来调用工具，这是通用大模型最了不起的地方。

知识问答。知识问答并不是原来简单的搜索类问答。星火大模型或认知大模型能学习全世界的知识，它似乎都懂，但它的存在的问题是专业知识精准度不够。所以，可以让其对接行业知识库和企业内部知识库，这样，它就可以在学好后用逻辑进行分析和解答。这就是知识问答的核心逻辑。有了它以后，所有企业的客户服务系统都会发生重大革命。

代码能力。几乎每个企业都需要代码能力，如果没有代码工程师，那么企业内部任何组织流程的变化都需要找专业团队来修改。10 月 24 日，讯飞星火将在代码的各维度能力上超越 ChatGPT，2024 年上半年对标 GPT-4。根据 OpenAI 构建的代码能力公开测试集 HumanEval 显示，星火 V2.0 的 Python 语言效果已接近 ChatGPT。之所以进步这么大，是因为找到了全部方法，我们缺的

是时间和算力。

我们的编程助手提高代码生产效率，成效显著。科大讯飞 2000 多名工程师的工具类代码申请接受率在 60%，代码注释甚至到了 90%。目前综合效率已提升 15%。每天都在进步，2023 年的提效会到百分之二三十以上。我认为，如果中国软件行业不赶快用上这样的认知大模型，整个行业会跟美国形成代差级的差距。

多模态能力。当机器具备了图像、视频、语音、文字等能力，它会带来很多帮助。一是在教育、医疗、司法这些领域可以识别图像、文字、看影像结构；二是在工业领域可以自动看懂工业场景，比如在什么地方摆放螺丝钉、如何快速布局和找到库房资源，等等；三是在家庭领域，人口老龄化之后，如果没有陪伴机器人进入家庭，社会幸福是没法保障的。陪伴机器人进入家庭必须要充分了解家庭的各种设施，这需要通过多模态能力来实现和提升。我们本次升级的认知大模型极大地提升了多模态能力，对整个工业自动化生产及家庭陪伴机器人而言，将开辟全新时代。

如果大家用讯飞星火发朋友圈会感到很幸福，因为它可以给随便一张照片配出有意思文案。如果企业想要写一个海外文案，讯飞星火也可以用几分钟的时间做出来，并且还会生成一个虚拟形象进行播报。如果画面不够，机器还能自动补齐需要的画面。这只是制作方面的例子，我认为多模态能力更重要是，在理解上对工业和家庭等场景进行赋能。比如我们的“星火语伴 2.0”，能够进行主题对话、虚拟人对话，重点升级虚拟人模考能力和基于多模

态技术的自定义情景对话能力，可用 AI 实现真人式陪练。

最后，我讲一下认知大模型如何在行业内落地应用。第一要安全可控，确保内容安全、算力安全；第二要场景驱动，真正产生价值；第三，形成自己的专属模型。

其中，大模型的“内容安全”涉及两个问题：

一是污语料问题。如果大模型学习的语料中有不良信息，那么如何防止它对外传输，如何滤掉不良信息？这是一个很大的挑战，如果只学中国知识，那么这个大模型就无法代表国家参与全球竞争，要想把它变聪明，必须要学习全世界的知识，而国外的价值观和我们有差异，一旦触碰到，就会面临服务器被关掉的风险。所以，一定要有很强的“清洗”能力。我认为，科大讯飞的语音及语言国家工程技术中心就能很好解决这个问题。

二是幻觉问题。大模型最大的特点在于它什么都懂，但有时也会一本正经地胡说八道。怎么解决大模型的幻觉问题？就是要用通用知识库结合行业知识库及人民日报等语料，针对各类型任务构建专业知识库，以类搜索插件技术实现知识获取，基于大模型的理解和概括摘要能力给出答案。

除了内容安全的问题，还有算力问题。很多人疑问，中国的人工智能是不是被“卡脖子”了？我特别自豪地告诉大家，现在华为的 GPU 能力已经对标英伟达 A100 了。要知道，2022 年 10 月 7 日，美国对中国极限施压，当时中国无法购买 A100，只能买英格或 A800。过去一段时间，就是因为算子库不全，所以综合效率还有一定的提升空间和差

距，但我们现在基本解决了这个问题。

8月15日，科大讯飞和华为联合发布了星火一体机。这意味着，任何企业都可以在我们的平台上做训练、做推理，这非常了不起。以前的“百模大战”基本只能在内部做微小的调优和训练，现在，我们基本解决了这个壁垒。2023年，科大讯飞定了一个目标，即10月24日实现对标ChatGPT，中文全面超越，英文与它相当。坦白讲，现在距离这个目标还有差距，但我们相信10月份就能赶上。2024年上半年科大讯飞将对标GPT4，在算法上我们有信心，在算力上，有华为这样的公司去突破和努力。我们正在跟华为联合打造面向超大模型训练的集群优势，我们有信心在算力领域不被“卡脖子”，通用人工智能的应用成效上也可以跟OpenAI直接对标。

在这个过程中，我们还做了场景驱动。为了让大家立足于自己的内部应用场景，我们提供了丰富的开发平台和各种典型场景包，从客服、办公、运营到研发，等等。

那么，行业龙头企业应该如何运用大模型？底层大模型其实是由我们来完成，我认为到2024年，中国的大模型最多剩下几家，但一定要有人能对标OpenAI。龙头企业一定保证每一行代码和算法都是自己构建出来的，因为你根本不清楚开源模型原来的语料是从哪里训练出来的，而且它不利于企业进步。

在数字经济时代，数字化转型是每个企业必须做的事。以前，企业通过人工智能中台、数据中台和企业级知识库构建企业大脑，下一步，如果不用

通用人工智能构建企业大脑，一定会掉队。所以，我认为大家应提前布局，在安全可控的前提下，构建企业自主可进化的企业大脑。

这种布局还需要动用好生态的力量。5月6日以来，科大讯飞人工智能开放平台新增了96万名实名认证的开发者，6月9日以来，星火小助手用户创建数超1万。我们还与行业龙头进行合作，给行业龙头赋能后，按照合作共赢的模式产生新增加值。

我特别希望借助亚布力论坛的平台，让中国企业在各个领域，将数据、算力、算法联通起来，形成我们自己的生态优势，共同打赢这场通用人工智能时代的产业升级之战，共同解放生产力、释放想象力。✧

中国制造业发展面临三大问题

外部订单的不确定性、内部用工的人才流失、高成本带来的产业链外溢，是近几年中国制造业发展面临的三大问题



何启强

广东长青（集团）股份有限公司董事长

近几年，中国制造业发展面临以下三个严峻的问题：

第一是外部的订单问题。传统工业企业要转型智能制造，首先需要智能设备的投入，这是一个重资产，投入大且回报周期长。投入的前提是企业要保障有足够多的订单，以及对未来订单的确定性。只有充足的、不间断的订单才能迅速地分摊投入成本，才能将自动化收益最大化。现在很多投资都使用杠杆，作为企业，降低风险就是迅速地把投资收回来，但杠杆就是最大的风险，万一哪天和你预期回本的时间不一样，你的现金流不能解决到期的还本付息，就会出现债务违约。

我们为什么认为未来的订单具有不确定性？1978年改革开放以来，中国制造业发展非常迅猛，其中优势有二：一是制造成本低，二是拥有完善的上下游产业链配套能力。要维持这个优势，需要龙头企业的拉动。当年那么多的配套产业能做起来是因为有很多国外品牌占有很高的市场份额，巨大订单转移到中国，带动了整个产业链的兴起，一旦龙头企业失去优势，产业链下方的配套产业也会遭殃。

第二是内部的用工问题。智能制造拉近了中国

与发达国家的制造成本，也影响了中国年轻人的就业。20 世纪 60-70 年代的工人宁愿加班，也要多赚点钱，现在对于很多 90 后、00 后的人来说，给多少钱不是最重要的，兴趣才是他们的首要考虑标准。所以现在制造业工厂找工人不容易。导致失业问题的原因不一定是制造业的岗位减少，而是即使有岗位，年轻人也未必选择在这个行业工作。因此在某种意义上智能制造解决了这个问题，用机器替代人，提高效率，减少误差。

针对当前智能制造发展大趋势，关键是要提升人口的消费能力。从发达国家和地区的发展情况看，在制造业发展逐步下降的情况下，主要是靠第三产业的消费，消费的前提是人民有消费能力，消费能力代表国民收入。当前，通过平均收入水平已经无法判断人口的消费能力，因为当贫富差距较大时，20% 的人拥有巨大财富，80% 的人消费能力较低时，消费能力就无法客观反映平均购买力，所以国家重视就业是对的，如何增加就业机会是重点。

第三是高成本带来的产业链外溢问题。智能制造拉近了中国与发达国家的制造成本，以前是拉开距离，现在是拉近距离。所以，最近美国总是打压中国，比如提高中国进口到美国产品的关税等，这些“骚扰”行为都是在检验中国的成本优势和竞争力，因为一旦成本上涨后，我们将会逐渐失去区域性优势。这就是很多企业将工厂转移到成本更低的地方的原因，以避免和别国打贸易战，避免高关税的风险。

针对当前局面，中国该如何破局，我从经济学的角度讲个故事。

古代有一个人做门，他把木头门做好以后，既不上油漆，也不装拉手。别人问他：“为什么不把油漆和拉手也做了，这样不是可以赚更多的钱吗？”他说：“我看周边还有很多做油漆的人，如果我把油漆上了，他们就会失业，如果我把拉手都做了，做拉手的人就会少很多活路。这些人就会恨我，就会想办法让我的生意做不下去。所以，如果我想好好地活下去，就必须给他们一条活路，让大家都有饭吃。我做了“门”以后，就等于做油漆的和做拉手的人都有活干了，这样大家才会互相把事情做好。

中国想快速地发展、想赚钱，但我们在快速赚钱的过程中，有没有考虑到全球的产业链分工，要留口饭吃给人家吃？你把饭全吃光了，人家能不恨你吗？

长青集团曾是中国以及东南亚最大的燃气、取暖用品的核心部件制造企业。现在回头看，产值并不高，做得好只是因为产品单价低，市场份额高。后来我们慢慢发现，很多厂家产业做大后，自己就把配件的活都干了，认为这样可以降低成本。但实际上自己做配件也要投入，而且未必做得专业，从长期看，成本比交给专业零部件厂还要高。零部件厂的订单减少了，只好也去做整机，但做品牌需要多年的口碑积累，需要一个过程，最后导致的结果就是，不仅整机做得艰难，原来的合作伙伴出于同类竞争的原因也不再找你做零部件配套生意。所以零部件厂没办法，只好去做外销和 OEM（原始设备制造商），现在长青集团也还在做这方面的出口。当然这个制造板块在上市公司体系以外，现在有一

全球分工不能变成
一种“你死我活”
的关系，只有共同
合作才有利于实现
智能制造的目标

部分也转移到越南去了。

我把工厂转移到越南，更多考虑的是关税问题，因为汇率的差异足够弥补产业转移过程中前期的高成本。如果不考虑关税的差异，在越南生产的成本是高于在国内的生产成本的，但这是一个过程，主要问题在于供应链的成本。我当时在选址时，去过南越、北越和岘港，岘港在中间，配套和物流最好的是胡志明港口，但我后来选择在北越旁，因为一旦供应链有问题，货物只需要两三天就能运到广东，如果在南越船运，恐怕一个星期也到不了，所以供应链始终是一个主要的考虑因素。

在这种情况下，还要解决周转问题，要增加库存，厂房面积要加大，综合算下来成本也很高，不是因为越南的人工便宜，越南的人工成本现在还不到在中国的一半，但是随着在越南投资的工厂越来越多，工价一定往上走，所以一开始我在越南开工厂的目的是不是因为人工便宜，而是同步布局，因为这里的制造业迟早要进行智能化。现在人工再便宜，也要考虑到以后人工成本变高时，我们能否承担得起。

我认为全球分工不能变成一种“你死我活”的关系，只有共同合作才有利于实现智能制造的目标。✦

中国制造要有更多原始创新

中国人在向外国人学习时，每件东西必须制作得一模一样，好像只有一模一样才是完美的。中国人不应盲目崇拜西方，制造业领域依然有很多创新机会



张跃

远大集团董事长兼总裁

就制造业而言，中国在产品的质量、成本、周期的控制等方面应该是世界上最强的，但是这个“强”有时候又影响了我们另外一个应该强的东西，就是创造力。尤其当一个工厂每天都有无数的订单，这时，企业本来的那点创造力就会被忽略，进而中国的创造力就不会得到明显增长。

最近几年做风电，我注意到，中国人在向外国人学习时，每件东西必须制作得一模一样，好像只有一模一样才是完美的。比如，外国人用玻璃钢做风电叶片，但玻璃钢寿命短，废弃以后又没有办法处理，是有毒垃圾。铝合金材料就比玻璃钢好太多了，它寿命长、轻，甚至还便宜，而且能够实现自动化生产。可是没有人想过这个问题，都盲目地崇拜西方人，总认为外国人比我们聪明。事实上，中国人也很聪明，尤其是制造业领域，小改小革非常多，但始终缺乏原始创新的念头。

建筑也是一样，虽然中国在建筑行业这一领域已做到全球领先，但却还在使用落后的混凝土，混凝土寿命短、不能再生、抗震能力低，为什么我们还要继续使用呢？用钢结构，哪怕用木结构，对环境、对财富的保存、对安全都更有利。为此，远大

十多年来专注工厂化建筑的研究，已经用不锈钢的应用替代了混凝土。

包括我们现在使用的交通工具，美国的波音747飞机从1964年到现在只增长了18%的燃油效率，为什么不可以再提高2倍、3倍？汽车的能源效率在一百多年来也没有多少进步，当然现在出现的电动车很好，但可不可以在材料上进行变革，让车变得更轻？不仅使用铝合金，还可以尝试将铝合金变成空心的铝合金、夹心的铝合金应用到汽车上。远大发明了一种超轻材料，夹心板。这种材料被广泛用作建筑楼板、风电叶片、汽车车身、飞机外壳，我认为，轻量化的交通工具将会为所有的交通带来发展效益。

除了盲目学习西方，知识产权保护意识薄弱，也成为了我国制造业创新发展的主要障碍。在中国，很多人认为剽窃技术不丢脸，即使产权人提交司法机关进行上诉，也可能很多年都讨不回公道。而西方对于知识产权的保护十分严格，在美国剽窃技术会被抓进监狱，且一旦涉及到保密技术的严重剽窃行为，嫌疑人将无法获得保释。

改革开放几十年中，属于中国的原始创新特别少，与我们日益强大的工业能力和经济实力十分不相称，导致西方从上到下弥漫着一种排挤中国的怨恨情绪。这种怨恨表面上看起来像嫉妒，但试想一下，如果一个人通过窃取他人技术，超越了别人，甚至要分走属于他们的利益，我相信任何人都会产生这样的怨恨情绪。如果中国的工业企业能将更多的注意力放在原始创新上，中国和西方的关系也会变得更加友好。

文明的基本目标是
什么？是让人更幸
福，而不是让人变
成奴隶

过去几十年，我参观了很多从制造航天航空高精尖装备的加工厂到生产普通民用产品的公司。我发现，凡是流水线工厂，包括轿车工厂，工人都像“古代的奴隶”一样，每天机械性地做着同样的事。我当时想，西方文明这么发达，GDP 那么高，工厂却还是采取这种工作模式，难道我们中国未来也要变成这样吗？后来西方进入智能制造时代，致力于打造“无人化工厂”，其中一个动机就是为了消灭“血汗工厂”。

30 年前，我去波音飞机厂参观，看到他们的流水线上有可乐，奔驰的流水线上有啤酒自动售卖机，员工可以戴耳机、随身听工作，可以喝啤酒。我问他们为什么这样做，他们说，因为工厂的工作太枯燥了。其实这是在解决人权问题，别看他们工资很高，工作很安全，有空调，好像环境很好，像一个文明工厂，但是一个人如果一天到晚重复拧螺丝钉、拨键这几个动作，大多数人经历一个礼拜就会疯，所以西方现在将重复性劳动的工作交给机器做。这也是我们现在需要面对和解决的问题，因为这是一个基本的人权问题。

文明的基本目标是什么？是让人更幸福，而不是让人变成奴隶，做生不如死的牢狱性的工作，所以加快自动化的无人制造非常重要。✧

品牌要和消费者站在一起

品牌应该在意消费者的消费感受，要和消费者站在一起

到 2023 年为止，我已经创业十年了，奈雪这个品牌到今年是第八年，我们很幸运，从创立初期就广受消费者喜爱。

对于一个产品如何“爆红”，我自己的感受是在品牌的初期，创业者抓住了“爆红”的某个点，做对了一些事情，也许是做对了产品或体验的创新、也可能是抓对了客户的某一个需求。

但品牌从“爆红”走向“长红”，不是一两个点做对了就行，必须要打好供应链、运营、团队、训练、文化，等等方面的基础。同时还要不断地创新抓住顾客，不断制造阶段性的爆点。例如蜜雪冰城是近两年才爆火的品牌，但事实上已经创业 20 多年了。我在创办奈雪的时候，蜜雪冰城已经有 5000 家门店了。我认为，任何一个忽然被大家看到的、能在某个阶段抓住消费者需求的品牌，都是经过自身沉淀的。

2015 年 12 月，奈雪在深圳创立。我们要考虑以下几个问题：

首先是选址。在此之前，我没有接触过餐饮行业，只是发现所有购物中心最好的位置开的都是咖啡厅，没有商场专门给茶饮品牌保留位置，因为年轻人觉得喝咖啡才是时尚，咖啡厅才是大家熟悉的社交场所。那时我就在想，如果我们想把茶饮品牌



彭心

奈雪的茶创始人

做好，很重要的一点就是要吸引年轻的受众群体，让商务人士愿意坐在这里社交，让购物中心认为在大门口开一家茶饮品牌不会“掉范儿”。

其次是产品。十年前，奶茶基本是用茶粉、植脂末做的，奶茶店的客人也都是学生，一旦他们有了工作、结婚了，基于社交场合和健康需求，他们就不会再喝了，这就意味着传统的奶茶产品是没办法陪伴消费者的，所以当时我们就觉得应该用好的、健康的原料做产品，现在奈雪用真正的茶叶制作原液，奶茶用的是鲜奶，果茶用的是新鲜的水果，跟当时其他的茶饮对比，大家心中就会觉得奈雪是比较高端的品牌，虽然价格也比较贵。

这三年来，对于如何推动品牌的长红，我们的体会比较深。我认为这也和奈雪覆盖的消费者范围有关，如果今天我们只有一百家店，可能我不需要思考门店升级和产品价格的问题，但是现在我们线上交易的小程序用户有7千多万，除了北京、上海、广东、深圳等一线城市，我们在其他省会，包括我的老家荆州都开了店，我们自己对于一杯茶饮的定义是什么呢？就是让大家快乐。人喝茶一方面有咖啡因的需求，另一方面就是享受喝茶的快乐。一杯好看、好喝，还好玩，同时又能够轻松购买的产品，才能带给消费者快乐。所以奈雪从2020年就开始做价格带的调整，到2023年我们的产品价格基本都在9元—19元之间，最近我们推出的新品，价格都在15元左右。我们发现，当我们推出口感好，颜值、话题和好玩性都很高的产品时，我们的营业额并没有因为单价更低而受影响。所以，虽然这些操作确实考验我们整个品牌的研发和供

应链能力，但品牌更应该在意消费者的感受，与消费者站在一起。

近些年，我们跟消费者最高频的沟通渠道主要集中在线上，但线上沟通对我们来说是一个巨大的考验，因为团队必须快速发现消费者的习惯变化，并能够快速地在平台上建立自己跟消费者再次沟通的能力。2020 年我们与抖音官方做了一次联动，我们是茶饮行业第一个进行直播大促销的商家，那次活动赶上周年庆，营业额将近 6 千万，当时我们就发现了线上渠道的新机会。

餐饮行业发展到今天，没有哪个品类比茶饮更“卷”，当所有的同行直播商品打 5 折时，你的策略也要跟着变化。对我们来说，现在做好线上的品牌宣传更重要，因为我们跟零售不同，我们所有的交易最后还是会回到线下。

茶饮和咖啡是全世界覆盖最广的饮品，非常适合在全球开设门店。2019 年，我们就希望进军海外市场，并在美国建了办公室，2020 年遇到疫情，但我们还是坚持，哪怕是出海，也要把店开在最好的购物中心，建设好品牌和产品。后来我们发现，以我们三年前的条件出海是非常危险的，因为茶饮的操作复杂度一点都不比一家面包店低，需要手工操作。现在一家店培养一个能上手的伙伴大概需要三个月，培养一个业务熟练的伙伴大概需要半年。像泡茶，不同的茶用不同的温度、水量、水汤时间，不同的产品又有不同的配方。霸气橙子用多少橙汁，需要放哪些水果，这些全部都靠人工记忆。当时我们一个纽约的同事到中国学习时，他说：“老板，我不知道国内门店的伙伴是怎么记住这些配方的，

但我可以向你保证，在美国找到的人都记不住。”

为此，在过去三年中，我们在产品自动化和标准化方面做了很多努力。2022年9月，我们对所有门店铺设了自动制茶机和后台智能决策软件，因为奈雪每周都会上新品，门店的自动订货、排班，以及员工的培训、出错率，都靠这套系统驱动。原来培训一个摇茶的员工至少要三个月，现在只需要有人递杯子就行。

我们还发现了一个茶饮行业特别的优势，就是它天然带有一种文化认同性，无论在东南亚还是欧美，茶饮卖得比咖啡贵，国外的购物中心都非常希望茶饮品牌入驻，因为他们觉得喝茶是一种非常优质的生活方式，所以行业大环境是好的，重要的是组织团队做好这件事。

同时，我们也面临很多挑战，我们在国外的供应链、食材、员工培训等都需要完善，我们不希望只是在国外开一家店，生意红火只是一个起点，能否把每家店都经营好才是重点。我们希望能有更多人愿意把奈雪当作一个社交场所，每天坐在这喝一杯茶。同时我们也希望奈雪可以走向世界，不只是做华人的生意，而是让世界各地的人都愿意喝我们的茶。✧



中国经济增长的动力与阻力

8月25—27日，亚布力中国企业家论坛2023第十九届夏季高峰会在深圳召开。在【宏观经济】论坛上，北大国发院教授、院长，中国经济研究中心主任姚洋，香港大学经管学院院长、经济学讲座教授蔡洪滨，中银证券全球首席经济学家管涛，中国银河证券首席经济学家兼研究院院长章俊，北京大学汇丰商学院副院长任颀，围绕“中国经济增长的动力与阻力”进行了深度对话，直面问题并提出对策。清华大学中国经济思想与实践研究院常务副院长厉克奥博主持本场对话。

主持人：7月24日，中央政治局会议提出，经济恢复是一个波浪式发展、曲折式前进的过程。请问各位专家如何判断中国经济现在的基本态势？

姚洋：中国经济基本面没有问题，但为什么经济下行压力很大，特别是进入二季度之后好像急转直下？原因之一是所谓的“疤痕效应”。现在订车票都要抢票，餐厅也经常订不到座位，这说明老百姓的普通消费已经上来了，但这种消费有个上限，到达上限后很难再往上走，现在缺的是大宗消费。房地产市场下行对消费的压力比较大，比如买房之后带动的装修等



姚洋

北大国发院教授、院长，
中国经济研究中心主任



蔡洪滨

香港大学经管学院院长、
经济学讲座教授



管涛

中银证券全球
首席经济学家



章俊

中国银河证券首席经济学
家兼研究院院长



任颀

北京大学汇丰商学院
副院长



厉克奥博

清华大学中国经济思想与
实践研究院常务副院长

系列消费，此外，就是地方政府投资速度下降对消费的影响。

我认为政府在治理房地产“过热”之后，正在让它回归常态。今年7月，中央政治局会议提出“我国房地产市场供求关系发生重大变化”，就是要解决房地产市场下行的问题。地方政府债务滚动速度正在加快，中央要遏制这个势头，所以我们要增强定力，忍受短期的经济下行，以实现长期目标。

蔡洪滨：中国的外部发展环境发生了重大的、根本的变化，大家现在说得比较多的是美国对中国

采取地缘政治的打压，其实这只是一部分。过去几十年，世界在技术快速发展、全球化快速推进的同时，各国贫富差距也在扩大，民族主义、民粹主义在各国抬头，加上自媒体的力量，使得政治和意识形态更加对立。

这些共同的因素，在各国有不同程度的显现，使得整个世界的政治和经济格局、底层逻辑和结构在发生变化，因此我们对中国经济发展所面临的复杂性和长期性要有足够的认识。

管涛：中国在疫后经济恢复过程中，有三大阻力：

第一，疫情的“疤痕效应”对企业、家庭和地方政府都带来比较大的影响，资产负债表、现金流的修复不是一蹴而就的。

第二，外部环境更加复杂严峻，一方面是经济因素，比如美联储紧缩还在延续，它对世界经济国际金融的影响还在进一步显现；另一方面是地缘政治因素，导致国际贸易和投资放缓，全球都面临类似问题。

第三，中国新旧动能转换需要时间。过去，无论是房地产还是债务驱动，在中国经济快速增长过程中都发挥了非常重要的作用，这些年，中央采取了一些治理措施对地方政府债务和房地产进行了调控。在新的增长动能没有培育起来之前，旧的增长动能减弱，会对当前经济带来下行压力。

因此，国家也高度重视三大动力：

第一，中国的财政政策、货币政策都有一定空间。有些国家前些年已经将财政政策用到极致了，政策上没有太多空间，但中国不论是政策性利率，

还是存款准备金率，都还是正数。

第二，新的增长动能在逐步培育，我国高技术投资、基础设施投资增长均高于平均正数，增速还是比较快的。

第三，通过全面深化改革开放来激发市场主体活力。如果理顺体制机制障碍，尊重市场的基础性作用、决定性作用，我们还有很多潜力可以释放。近些年，中国对美国的出口占比在下降，但是在全球市场的份额比较稳定，说明“东方不亮西方亮”，我们要更加多元化。

章俊：今年一季度，中国经济复苏较好，二季度增长动能有所下降。主要是今年中国经济有特殊之处——一季度是“非典型复苏”。传统意义上的经济复苏顺序链，首先应该是投资，然后是生产、就业、收入，最后是消费。而今年一季度的中国经济，在疫情政策调整之后，首先出现的是消费和服务复苏。进入二季度之后，消费复苏动能开始减弱。换言之，从“消费驱动的复苏”向“投资驱动的复苏”的衔接出现了一些问题。

展望下半年，特别是7月24日中央政治局会议强调“加强逆周期调节和政策储备”之后，宏观政策会持续发力，此外各部委会积极跟进和推动各项政策落地，市场需要耐心等待政策逐步起效。

同时，我认为目前市场对逆周期政策力度也不能预期过高。这次中央政治局会议有一个重要的全新表述，即“把稳就业提升到一个战略高度来通盘考虑”。简单来说，未来宏观政策的“锚”是就业，它决定了未来宏观政策方向和力度。

任颐：第一，经济增长最根本的动力来自市场的不断开拓、巩固、扩大，目前企业面临一个较大的困境是，原有市场受到较大冲击，新的市场不知道在哪里。其实从2008年金融危机以来，全球都面临这样的困境，不知道如何去迭代一个更广阔的需求市场。上一个具有颠覆性作用的产品，是2007年乔布斯走上舞台拿着的苹果手机，此后没有产品真正催生出一个全新的市场。说“曲折”也好，“摸索”也罢，都是在寻求市场的突破。

第二，要通过制度性手段保护市场的有效性，比如中央讲的要建立全国统一大市场。要从制度层面破除阻碍交易和流通的障碍，从而释放巨大市场空间。如果企业能够运用好制度改进带来的市场机会，就能开拓市场。

第三，在原有市场格局下，要有效识别到新的需求。当每一个企业都在努力开拓市场的时候，高质量的经济增长就会有扎实的底座。

主持人：任院长是研究营商环境的专家，为什么营商环境建设这么多年，民营企业家群体仍然比较焦虑？

任颐：这些年营商环境建设工作有了非常明显的提升，企业家群体焦虑，更多是由于宏观经济遇到大的周期性挑战。当然，在执行过程中也确实有一些问题还没有根本性解决，比如市场准入。

在优化营商环境的过程中，将更多精力放在了对具体指标的追求上，比如多少天、多少小时，而有些关键问题可能被忽略了。所以“民营经济31条”谈到要建立平台，要透明，要建立投诉举报机制，要监督纠察，实际上就是希望把仍然存留的梗阻性

问题公开，使他们受到监督。

主持人：章首席对地方债务有深入研究，请问现在地方债务是不是已经到了中央不得不出手的阶段了？

章俊：地方债务的问题，要从短期和长期两个角度来看。首先，一提到地方政府债务，大家就觉得是洪水猛兽。但从长期来看，特别是过去 20 年，地方政府债务积累过程中，在推动中国城镇化进程、改善基础设施和民生方面，发挥了巨大作用。当然，不可否认的是，地方政府债务积累的过程中出现了一系列问题。

例如，中央和地方的财权、事权不匹配，造成地方政府债务过高。从全国财政预算内收入和支出看，地方政府预算内收入大约占到全部收入的 50%，但支出却高达政府总支出的 80%。目前中国广义政府债务率超过 90%，地方政府的表内和隐性债务加起来超过 70%，这在全球主要经济体里比较罕见。

欧债危机前，欧洲重债国经济相对德法等欧元区大国存在明显的结构性缺陷，但在欧元区国家“货币统一、财权独立”的政策体制下，汇率“自动平衡器”功能丧失，这些国家依然可以为自身不可持续的债务融资，直至系统性风险爆发。土地财政赋予中国地方政府的较高财政独立性，导致中国政府相当一部分债务集中在地方政府层面。地方政府债务隐含的刚性兑付在一定程度上导致部分经济欠发达的地区过度依赖土地财政来发展本地经济，但过程中不断积累风险。房地产供求格局和土地财政发生变化之后，当下部分省市所面对的债务

压力，与欧元区薄弱国家的财政困局在某种程度上有类似之处。

目前，中央积极推动化解地方政府债务风险，我们认为应该从以下几个方面着手：第一，采取措施化解存量债务；第二，加强中央财政的统筹和加强地方财政的纪律约束，控制地方政府未来债务增长；第三，地方政府的债务融资要回归本源，例如重大基建项目由中央统一融资，地方政府更多关注本地民生。

债务是一个比率，分子是债务，分母是 GDP。如果单纯控制作为债务的分子，可能会造成作为分母的经济增长失速。未来的债务模式，应该更多是一种分母驱动型的债务增长，也就是说债务增长能够带来经济增长，形成良性循环，甚至债务率不升反降。探索长期内的可持续债务模式是关键。

主持人：现在人民币汇率贬值比较明显，管涛老师觉得最主要的原因是什么？下半年的趋势如何？

管涛：最近，人民币汇率确实出现了调整的压力。主要有内部和外部两方面原因：8 月份后开始公布 7 月份的经济金融数据，显示中国经济还处在波浪式发展、曲折式前进的过程中。还有一些大型房企出现债务违约风险，个别的非银行金融机构也出现了经营困难。这可能影响整个市场的风险偏好，令人民币汇率承压。这是内部原因。

外部原因包括美联储紧缩预期反复，以及地缘政治风险等，推高了美元。按照现在人民币的定价公式，就是美元强、人民币弱，这给人民币汇率也带来一定的调整压力。

汇率不论短期还是中长期，猜不准是必然的，双向波动是常态，要以风险中性的态度来对待汇率涨跌

现在大家感觉美联储加息已经进入尾声，未来最多可能还有一次加息，即便不降息也会维持在某个水平，这对缓解人民币贬值压力有一定支撑作用。当然，也要注意可能有的坏情形，比如最近美国前财长萨默斯认为不排除还有多次加息。

所以，我认为年内人民币汇率是一个宽幅振荡的行情，到底是偏强还是偏弱，最根本取决于国内经济恢复的情况。如果经济恢复得好，市场信心得到提振，对人民币汇率稳定能够提供实质性支持。如果经济恢复不及预期，人民币汇率可能还会有调整的压力。这些变化不取决于我们今天怎么看，而取决于到那时市场怎么看。我也再一次强调，汇率不论短期还是中长期，猜不准是必然的，双向波动是常态，要以风险中性的态度来对待汇率涨跌。

主持人：我追问一句，您刚才讲宽幅振荡，能不能给一个区间？假如发生极限情况，汇率大概能到什么程度？

管涛：看汇率不但要看基本面，还要看汇率政策。如果出现比较坏的情形，市场有可能出现顺周期的、单边的“羊群效应”，那个时候央行应该会出手，从这个意义上讲，我觉得今年人民币汇率不会有多大问题。关键要看今明两年的衔接能不能做好，我们要避免出现亚洲金融危机的那种情形，如果人民币持续承压，可能以后就会更加具有挑战性。

主持人：接下来请教蔡洪滨院长，最近这些年您都在香港，据您的观察目前外资、港资怎么看中国大陆的发展形势？今年我们观察到不少国际顶级股权投资基金的美元 LP 出现了问题，用美元支持

中国发展变成政治正确的问题，而不是经济理性的问题了。

蔡洪滨：这个问题我没有特别地研究，但是从某种意义上讲你刚才讲到的这个现象也不奇怪，就是地缘政治或国际关系变化引起了一些海外机构对中国的看法发生了改变。投资机构都需要根据全球资源配置、风险平衡、长期远景来做自己的长期资产配置，短期的资本流动更是哪边有机会就迅速流向哪边。

就香港来说，人才的流出、过去几年疫情的影响、地缘政治的影响、金融机构的撤出，这几方面都会对香港的金融市场，以及在国际金融市场的地位造成一定的冲击，但最核心的还是中国基本面和中国未来经济前景。过去一段时间，香港股市融资活跃程度大不如前，如果再加上一段时间之内不太乐观的前景，资本就不会闲在这儿，它一定会到其他地方寻找更好的机会。所以管涛说的一句话我非常喜欢，“我们必须直面困难，迎难而上。”大家关心的房地产也好，地方债务也好，都需要用这样的态度去观察和对待。

最近与行业内及企业界的朋友交流，我深受启发。大家最近谈到房地产时，总会提到一个“救”字，“救”这个词里隐含着要回到从前的意思。我跟瑞安集团董事长罗康瑞先生交流，他的看法是，香港经历过地产泡沫，日本也经历过地产泡沫，问题积累到一定程度之后我们必须直面问题，解决问题。但解决问题不是一蹴而就的，问题不是立马就全都解决，又可以回到从前的好日子。所以对于要经历的相当长时间调整的痛苦，我们

必须做好心理准备。

地方债务也是一个问题长期积累后的结果，那么现在就到了必须要解决的时候，而解决则一定要用系统性的方案。其中很重要的一点是，存量的问题一定要有体制性的方法去解决，这方面可以借鉴上世纪90年代国有银行资产重组的经验。增量的问题我们则需要思考怎样重新构造地方政府的财税体制、投资体制、激励机制，建立一个更透明、更健康、更长期可持续发展模式。这些问题都到了必须直接面对，系统性解决的时候，而我们也必须做好长期持续努力的准备。

关于财政政策和货币政策怎样平衡使用，怎样优先使用，我也提供一个思考的角度。2008年之后，从美国到欧洲到日本，主要的宏观政策是刺激，把通货膨胀挑起来，但是很长时间内物价的增长都远远低于所谓的目标价。到最近两三年，这个问题突然反过来了，变成了怎么控制通货膨胀，怎么加利率，怎么紧缩。对这个问题，我一直在思考，为什么这么多年宽松的货币政策没有使通货膨胀起来，而这几年通货膨胀突然起来了？美国持续地加利率也不能立马把通货膨胀压下去，其中到底出了什么问题？

在当前经济中，货币政策的传导机制与我们原来的理解可能不完全一样，需要我们去重新审视。为什么现在美国和欧洲一些国家出现了通胀？跟往年的情况相比，主要的变数其实是疫情。疫情之后，美国的财政刺激是直接给每个人发钱，给每个小企业发钱。钱直接发到消费者身上跟通过银行系统的货币政策去刺激消费、刺激投资是完全不同的。这

个角度的对比值得我们思考，我的感觉是财政政策在现代经济环境下应该是更加直接、更加有效的一个措施，货币政策的微调在目前环境下不一定能发挥我们想象的作用。

主持人：事实确实也是这样，当前美国经济表面上很强劲，但不是经济学教科书意义上的强劲，它是基于大量疫情期间给低收入群体发了比他们原来挣的工资还要高的钱，所以美国的通胀很高，工资很高，这一点值得我们深入思考。

最后请问姚洋教授，今天的中国，一方面大家总是用人口问题来唱衰中国经济，认为中国老龄化到了，人口红利结束了；另一方面，我们又发现今年年轻人的失业率居然如此之高，这中间到底出现了什么样的情况？

姚洋：首先我提倡多生孩子，也同意一些提倡多生孩子的朋友的看法，比如梁建章等人在推动政府出台一些政策，鼓励大家生育，我觉得那些提案都是非常好的，而且跟当下消费不足也能结合起来。试想一下，按照梁建章的说法，生第一个孩子一个月给 1000 元，生第二个孩子给 2000 元，生第三个孩子给 3000 元，那就是把钱直接发到老百姓手上了，老百姓有钱后，消费就上来了。

但即使是给定这样的政策，中国恐怕也很难到达一年再生 1500 万人口的程度，所以我们的人口也许还会有波动，但最终肯定是下降的。国外总有人说中国老龄化潮流来了，所以经济增长速度就下来了，这是因为他们没有看到技术的发展。事实上，技术在替代劳动力，生产流水线上的工人在不断地被机器所替代，全世界模范工厂 140 家，中国独占

50 家。所以不是老龄化造成了中国劳动力的不足，而是机器 AI 在替代很多劳动力。结构性失业是我们面临的一个最大的挑战。

从劳动力供给的角度来看，老龄化对中国经济增长有拖累效应，这个判断是完全错误的，它更多的应该是在养老方面的影响。1962 年到 1976 年出生的这批人，从 2022 年开始大规模退休，未来 15 年我们将迎来“银发潮”，这将是养老金的负担和医疗的负担，所以我们应该推广健康老龄化。✧



“教育的本质”是什么

教育是一个国家发展的根基，是社会进步的源泉。随着经济的发展和社会的进步，中国的教育事业也不断发展，教育理念也开始被广泛讨论。2023 亚布力中国企业家论坛第十九届夏峰会首次召开【校长论坛】，中国科学院外籍院士、香港大学校长张翔，中国科学院院士、深圳零一学院创始院长郑泉水，中国科学院院士、深圳大学校长毛军发，加拿大工程院院士、香港中文大学（深圳）副校长朱世平，华南理工大学副校长许勇，五位大咖共同探讨教育的本质。敬一丹主持本场论坛。

敬一丹：这是亚布力论坛 20 多年来第一次举办【校长论坛】。“教育”是一个被千家万户关注、特别接地气的话题，我们为什么要聚焦“教育的本质”？是我们有些混沌了吗？有些纠结了吗？有些困惑了吗？我们需要重新认识它吗？请各位校长逐一谈谈你们对“教育的本质”的想法。

张翔：关于教育的本质，一千个人有一千个想法。

一年前，我在深圳做了个关于“人才的挑战”的报告。很多人认为“人才”应该是木材的“材”，而我认为的是才能的“才”。我的理解是，教育用来培养个体，当个人有才能，才能服务社会，创造文明，推进社会的进步。

郑泉水：教育一定要关注到“人”。人才首先是“人”，工业革命以来，为了适应生产力的快速



张翔

中国科学院外籍院士、香港大学校长



郑泉水

中国科学院院士、深圳零一学院创始院长



毛军发

中国科学院院士、深圳大学校长



朱世平

加拿大工程院院士、香港中文大学(深圳)副校长



许勇

华南理工大学副校长



敬一丹

亚布力论坛特邀主持人

提高，人的个性化被去掉，逐渐演变成工具人，个性化被去掉，而人是需要找到自我的。人才的“才”是个性，我们要找到最擅长、最热爱、最能获取成就感的事情。下一代的教育应该是培养有视野、有担当、有能力做好自己的人才。

毛军发：在我看来，教育的本质主要体现在四个方面：一是传授知识，把知识保存下来，并传递给下一代；二是培育人的能力，特别是创新、创造的能力；三是让人们树立积极的价值观、人生观；四是传承人类文明。

如果现在让全世界的一代人停止接受教育，面临的后果肯定是知识消失，人类文明断档，世界回

到原始状态。

朱世平：我很赞同“人才首先是‘人’”这句话。在 AI 时代，随着 ChatGPT 的出现，书本知识没那么重要，社会套路知识也容易获得。我认为，更重要的是智慧。我经常和学生们讲，知识在好人手里是好东西，在坏人手里绝对是坏东西。所以，搞教育一定要以“人”为主。

许勇：我认为，教育的本质是培养人才，高等院校的核心是培养高水平人才。

培养人才的目的，除了传承知识外，更重要的是创新。如果只是传承知识，那这个社会就不会进步，只有在传承的同时创造新的知识、新的技术，才能促进社会发展。华南理工大学在 1999 年就提出要培养“三创型人才”，即“创新、创造、创业”，这和习总书记提出的“四个面向”很契合。创新是面向国际科技前沿；创造是面向国家重大战略需求，面向经济主战场；创业是我们华南理工工科的特色。

敬一丹：我们不仅要在出发时思考教育的本质，而是一路上都要进行探索。如今，五位校长都汇聚到大湾区，请大家谈谈大湾区的大学有什么样的特点和优势？

张翔：大湾区是国家的重点发展地区，也是中国创新创业的一个高地。在这样的环境下，大湾区的大学被赋予了一定的历史责任，学校的特色也和产业等各方面紧密结合。

目前，香港大学正在和大湾区相关产业进行深度合作。我认为，香港高校在创新创业方面保留了一些自身特色，尤其在基础研究上，香港高校可以

发挥所长。据 Research.com（国际知名学术平台）发布数据显示，在中国 24 个研究领域内，香港大学在 6 个领域独占鳌头，位列第一名。第二名是中国科学院，要知道，中国科学院的科学家有几万名，而香港大学只有 2000 名。所以，香港高校有其自身的优势，希望可以和大湾区更好地结合，创造一些新的技术。

郑泉水：去年我来到深圳，创办了零一学院，“零一”就是从“0”到“1”进行创新的意思。之前，深圳的大学很少，其实这恰恰是个机会，因为“一张白纸好画画”。现在，我们正在从工业化时期的批量教育转到以个性化、创新为主导的教育，所以我非常坚信每个人都可以成长，每个人都可以做到最好。深圳于教育而言，是一片非常好的土壤，据我所知，深圳老百姓的平均年龄才三十几岁，所以，深圳的基因里就蕴藏着创新。

为什么我们要宣称从“0”到“1”，而不叫纯粹的基础研究？因为“1”有“实现需求”的意思。社会上大的进步都是由需求牵引的，通过需求，深圳有非常好的创新生态以及非常好的企业，未来，如果深圳的教育能迎来数字时代的教育变革，那将是非常有希望的。世界上有两大民族最重视教育，一个是中华民族，另一个是犹太民族。我们的人口比犹太民族多 100 倍，但在各个创新领域，犹太人占比比我们高很多。假如深圳也像犹太民族这样重视教育，我认为，大湾区将潜力无限，中国也将大有希望。

敬一丹：毛军发校长在上海交大任职 30 多年，如今来到深圳办学，你认为两地教育有什么不同？

毛军发：2022 年年初，我从上海交大调任到深圳大学，感觉到大湾区是个充满活力的地方。我从“教育方式”和“评价标准”这两个角度，谈谈大湾区的教育。

大湾区有三个重要的城市，分别是广州、香港、深圳。深圳的高等教育在三个城市中应该是最弱的，但高科技企业最强。这个现象值得思考，如何把三个城市的优势进行结合，是一个很大的课题。

第一，教育方式无非就是言传、身教这两种主要模式，对于“身教”而言，大湾区的“双创效应”具有独特的优势，创新创业的基因摆在这里，我们可以把这个优势充分发挥出来。

第二，要高度重视智慧教育。现在处于知识爆炸的时代，学生要学的课程内容越来越多，学习的难度越来越大，运用人工智能既可以提高教育的效率和效果，又可以把目前以教师为主导的批发式教育上升到以学生为中心的个性化教育。

从评价教育的标准来看，我认为有两点，一是看知识的增量，就是教育让学生增加了多少知识、多少能力。一所大学把一流的学生培养成一流的人才，这很不错，但如果能把二流的学生培养成一流的人才，就更厉害，因为后者难度更大，增量更多；二是看学生的创造力。我认为，人和动物的本质区别在于人类可以通过教育和创造不断进步。

朱世平：我 2017 年来到香港中文大学深圳校区。为什么选择深圳？因为我觉得这里比较开放，在大湾区办大学要走国际化道路。国内到底缺不缺大学？每年高考考生挤破头竞争给人的感觉国内很缺大学，其实不是太缺。目前，国内有 3000

多所大学，随着生育率降低，以后生源可能都会成问题。但从另一个角度看，我们又很缺大学，因为国内的大学同质化太严重，选择太少，我们需要更加多元化。

现在社会要求年轻人要有创新精神，“新”首先是“不一样”，希望大湾区的学校能朝着多元化发展，这样才有指望。

许勇：我认为，人才培养与学校特色及所在区域是紧密关联的。例如，世界著名的普林斯顿大学在国际前沿研究上非常有建树，学校的人并不多，但都是顶级科学家，大家在小镇上安安心心做研究，沉浸在自己的世界里。另一所斯坦福大学，它和硅谷相辅相成，可以说，没有斯坦福就没有硅谷，没有硅谷，斯坦福大学也不会有这么好的发展。

对大湾区而言，它的经济和产业在全球的影响力越来越大，聚集了各行各业。不管是北大、清华还是香港的几所大学，都陆续在大湾区开始布局，原因就在于看中了大湾区的发展环境。华南理工是一所以工见长，理工医结合的综合性大学，它和大湾区产业发展紧密结合。我们人才培养很有特色，有70—80%的毕业生留在大湾区，最主要的原因就是大湾区的经济、产业发展比较好。

张翔：产业和学校的关系是长远的，并不是学校拿了多少钱，就要产出多少专利这样简单。

有一个统计表明，政府或企业对大学投资1元，经过30年的时间，大概会获得7元的收益。这个收益不仅来自专利和技术，还有人才的培养。不同的形式对整个区域的经济发展都能起到一定

的影响。

在我看来，中国好多现有技术仅处于中游或中游偏上水平，对于芯片、人工智能、高科技等真正顶尖的技术来说，我国还有待突破。很多科研院所、高校在组织解决“卡脖子”技术，我对此表示敬佩，但是，我们也要想一个问题：为什么会被“卡脖子”？因为几十年前，别人在做芯片、光刻机时，我们没有做。可是，如果今天只花费精力去解决“卡脖子”技术，而不关注别人正在做的事，那么，10年、20年后又将面临“卡脖子”问题了。

所以，我们一定要有一个战略性的安排。长远来看，要对深圳做长期布局，而长期布局就是对大学进行投资，尤其要做能卡别人脖子的技术。当然，这个布局需要5年、10年，乃至更长时间的关注和投资。

郑泉水：教育本身不是目的，把小孩变成有用的、幸福的、对社会产生价值的人才，才是目的。

很多人问我为什么从清华来到深圳，其实这源于一个让我备受鼓舞的案例。2009年，我在清华做了“钱学森班”，它的理念就是让每个人找到自己最喜欢、最擅长的发展方向。大多数学生实现了这个目标，但依然还有部分学生实现不了。

2019年，我去华为拜访，与“2012实验室”的何庭波总裁做了一次交流。同年，20多个华为专家到清华，第一次面向本科生讲述华为的科学问题。

“钱班”每个学生都可以去国际顶尖大学游学半年左右的时间，但令我完全没想到的是，有1/3“钱班”的学生选择到深圳，到华为。其中一个学生一直找不到自己想做的事，他感到人生没有目标，没有意

义，但华为把他点燃了。这个学生在华为实习时，晚上12点睡觉，早上6点起来，完全变了一个人，他也很快帮助华为解决了一个很重要的问题，所以他继续留在华为，半年就升到博士水平。

深圳这个地方可以激发很多有天赋的小孩，是他们实现梦想的地方，也是一片教育的沃土。

敬一丹：18年前的“钱学森之问”叫醒了很多人，这么多年，我们一直在思考，一直在实践，一直在面对着这样的问号。从清华大学的“钱学森班”到深圳“零一学院”，这个实践还在继续。郑泉水校长亲眼看着学生在一种新的思路，新的做法中成长，您有什么想法？

郑泉水：当初在做“钱班”时，面对一个问题：这是可以让很多人接受的教育吗？现在我比较有信心，我相信这是一个人人都可以接受的教育。我理解钱老的问题，其实钱老是有答案的，但他没有机会去实践。他走之前有一个比较系统的讲话，他说，加州理工是一个创新的生态，大家都可以做自己想做的事。老师同学可以在一起，去追寻人类的未知。我认为我们也要构建这样一个生态，使每个人都可以按照自己的想象、希望、好奇、需求去成长。尤其在ChatGPT时代，技术能帮助每个人都可以接受到这种教育。个性化的教育是未来让每一个小孩成长的必由之路，也是完全可行之路。

敬一丹：各位校长初次听到“钱学森之问”时是什么感觉？

张翔：我理解的“钱学森之问”是，为什么这么长的时间中国没有出现学术大师？学术大师能教人产生各种各样的技术、思想、文化，不仅局限于

科技。这个问题不仅中国有，日本和韩国也有。我认为，这源于一个很深的文化问题，比如，千百年来中国家庭很重视教育，但是这导致了教育的“卷”，大家都要考最好的小学、中学、大学，这样方式实际把一批特别有创造力的人给过滤掉了。那么，我们在这样一个文化框架下如何去创新呢？我认为要培养大师，而不是培养一个科技人才去做一个公司。解决这个问题任重道远。

朱世平：我非常赞同个性化培养。我认为培养大师也好，培养科技人才也罢，都需要一个环境。中国教育从小学就开始强调书本，论成绩排名，限制小孩子的个性发展。我去 160 多所中学进行科普讲座“学好理工艺，货与百姓家。”中学的校长会给我展示学生们做了多少多少东西，如果学生们真对这些东西感兴趣还好，如果背离他们的意愿，那这些学生到了大学就一点兴趣都没有了。

所以我认为兴趣很重要，我发现那些喜欢打麻将的朋友，打一夜都不累，很神奇。我还特别强调要解决教育“卷”的问题，如果不解决这个“卷”，我不认为有解，只有解决了“卷”，我们才能进一步看看接下来怎么做。

毛军发：钱学森是我们上海交通大学的校友，他其实没问过这个问题，只是很多人借他之口，问出了想问的问题。

我个人认为，有没有大师要看大师的标准是什么。从科学发现的角度来讲，我们的贡献的确不那么显著。但这是有原因的，因为，现在的科学大厦的基础在一百年前就基本奠定好了，可是一百年前我们国家兵荒马乱，大家饭都吃不饱，谁能去做科

研呢？所以这是可以理解的。一些技术方面，中国的确被“卡脖子”，但其实美国也被“卡脖子”，只不过他的盟友比较多，帮助解决了被卡的技术，而我们中国人主要靠自力更生、单打独斗，能做到今天这个程度，我认为已经很不容易了。中国在航天、高铁等领域的是有世界级的大师的。我认为现在除了“四个自信”外，还要加一条“科技自信”，变成“五个自信”。

敬一丹：教育话题和企业家以及未来有可能成为企业家的群体有什么关系？

张翔：很多企业家都受过大学教育，我们要思考的是，什么样的教育才能使企业家能更好地创造出新的技术、新的企业、新的财富。这个过程不能太急功近利，比如不能为了做一个企业家的摇篮，就让所有院系都为此服务。我有一位学哲学的师兄，他现在是一家深圳机器人公司的创始人。我很好奇，他连一个微积分方程式都不会解，怎么会做企业呢？他说，在大学学会的如何与人相处也相当重要。所以，我认为大学教育应该让学生学到不同方面的技能，这对做企业来说很重要。

敬一丹：大学如何让文科学生也能够受到科学精神的熏陶？

郑泉水：美国很多像耶鲁、哈佛这样的精英学校是不分科的，中国从中学就开始分科了，我认为这确实是一个错误。加州理工所有文科、理科的学生都要学物理、化学、生物，因为现代科学的思维方式跟文科不太一样，这可以作为一个通识教育，理工科的学生也得学很多人文知识。我们之前的教育希望让学生很快成为一个螺丝钉，一个机器部件，

而忽略了他们的多样性。

敬一丹：每年各位校长在开学和毕业时，最想和学生交流什么？

许勇：开学典礼是新生入学的第一课，典礼致辞对学生的发展非常重要。对于我们学校来说，准备素材要很长时间，因为这不是一个简单的开幕式，我们要结合国内国际发展的情况以及当前一些重要事件来准备开学典礼致辞。

毛军发：作为一名大学校长，每年的毕业典礼、开学典礼发言是必做的功课，如果把每次发言整理一下，可成为一本著作。这是向学生们传达学校理念、风格的机会。我不指望深圳大学的每位学生都能有大的作为、大的贡献，那不现实，但一定要成为对这个社会有用的人，成为传播正能量的人。能够做到这一点，也就无愧于母校对他们的教育了。大学间的差异不在于所传授的知识，而在于培养出来的学生的特质，这才是教育成功的表现之一。

朱世平：我在学校和书院学生分享，在大学里什么最重要？一是健康；二是家人；三是事业；四是学业；五才是分数。学业要全人培养，不能培养书呆子，所以在学院里分数排第五位，顺序千万不能倒过来。

敬一丹：请各位校长回复下本次夏峰会志愿者们的一些问题。

张翔：我要回答的第一个问题是：在互联网飞速发展的当下，多元化信息更加迅速、透明地传递给大众，青年人该如何在繁杂的信息中提高对信息的辨别和筛选能力？

这是很好的问题，也是一个大的挑战。现在信

息很多，包含很多我们不应该知道或者假的信息，年轻人对比保持批判性思维非常重要。另一个角度是，每个人每天只有 24 小时，要关注如何把有限的时间花到更重要的知识上，去创造新的思想。书本上的知识是系统的，而网络上的是碎片化的，对于如何把碎片化信息进行系统性接收，我没有明确的答案，但我希望每个年轻人都要注意到，碎片化信息会使我们的知识受到很大伤害。

郑泉水：我来回答的第二个问题是：本科生在大学阶段该如何提升自己的就业竞争力？

我认为大家要从“学知识”的层面提高到“能做事”的层面，最好还要到“有思维”的层面，如果能提高到这个层面，你就有能力做各种各样的事情。如果只是停留在学知识层面，你会发现事情很快就做不下去了，所以，还是要从能力、思维层面进行提高。

毛军发：我回答的问题是：为什么现在的大学学科划分越来越单一？

我很赞成大学教育多元化。我们国家有 3000 所大学，如果每一所大学都能够举全校之力，根据自己的特色、特长围绕一个重要问题进行攻关，十年磨一剑，平均一个大学十年出一个标志性成果，那就意味着我们国家的大学一年能够产生 300 项重要成果，形成星火燎原之势。

朱世平：很多同学问：在 AI 年代，如何找到适合自己的目标，和毕业后的就业方向？

我想说，如果有一天机器能够做人类的事，我们应该开心，不用忧虑。我们那时候是 6 天工作制，后来自动化发展了，变成 5 天工作制，未来可能是

4天、甚至3天，这多令人开心。关于就业，我大学学习石油化工，全专业60个同学，最后只有十几个人还在做这一行，其他人都改行了，而且改了的发展得更好。我认为，综合能力最重要，不要局限于哪门课、哪个专业读得多好，即使念理科，也要学习文科、艺术，因为那是灵魂性的内容。所以，大学生不要太纠结，想太多，搞得很累，累了就不happy了，不happy了，就没有什么意义了。

许勇：我要回答的最后一个问题是，博士生更应该以就业为导向，还是以理论科研为导向？硕士阶段如何判断自己是否适合读博深造？

第一，博士生选择就业还是理论科研，我认为取决于自己的兴趣。因为到了博士阶段，大家对自我的认识，对学科就业的理解应该比较成熟了，完全可以根据自己的优势特长选择人生发展道路。这两条路只能选一条，选择理论科研，就应该有十年磨一剑的耐心，选择就业，就意味着你比较喜欢解决一些具体的应用型、工程型的问题。好在目前中国的博士有两种类型，分别是学术型和专业型。

第二，硕士如何判断自己是否读博深造。我和硕士第一次见面，就和他们谈职业规划，想知道他们是想做理论，在高校工作，还是希望去企业发展。但是这个目标不是一成不变的，随着研究的深入，学生可能会改变志向，这很正常。一名硕士随着学业的进展，一定要结合自己的特长、职业规划，多和导师加强沟通，帮助自己进行职业规划。

志愿者 1：我想问郑泉水校长，文科生该如何建立商业思维？

郑泉水：这其实和创新是关联在一起的。就像我们小时候通过玩满足好奇心，再大一点，可以解决家里的问题，再大一点，可以去做研究，再大一点，可以把人组织起来做商业。我认为文科生可以到企业去实习，大胆去做，针对问题去解决，在解决问题的过程中去学习，你一样可以成为一个很好的商业人。

志愿者 2：我想请问一下强调“happy”（快乐）的朱校长，很多大学生都是迷茫的，我们应该怎样面对焦虑？

朱世平：我想问一下你是否 happy？

志愿者 2：我觉得我还行，因为我是艺术生。

朱世平：我认为一个人不 happy，做事情是没有意义的。分数不是最重要的，在大学要解放自己，要有一些自己喜欢做的事，这个很重要。我一再强调，在大学养成一个好的学习习惯很重要，还要选一个大一点的专业，并对新生事物保持敏感。这些东西不是课堂上读书能读来的，要修炼自己各方面的能力。✧

亚布力夏季论坛的回忆

文 | 张洪涛 亚布力中国企业家论坛秘书长

19年前，我怀着特别忐忑的心情，从深圳过关去了香港，这是我第一次去香港。当然，最重要的是我第一次使用亚布力论坛秘书长的身份，结束了我在泰康保险集团的工作，离开了董事长秘书的岗位，跟随田源主席去参加商业周刊的一个商业论坛。结果在入关之后，我就把入关回执给扔了，差点出不了海关。

去香港是为了筹备第一届亚布力论坛夏季高峰会，看看商业周刊怎么开会。住的酒店是文华东方酒店，我记得张国荣当初在那里纵身一跃。十几年后，文华东方酒店集团的控股集团——怡和集团老板加入了亚布力论坛理事会。

19年时间过得很快，我也没有想到自己能够坚持19年。当年田主席问过我：“你能干几年？两年行不行？”我好像回答的是“可以”，这样可以就是19年。

19年前，我第一次和政府部门打交道，曾经被一个处长捏着鼻子灌酒，让我误认为政府官员都不好。后来我也遇到了很多善良的官员，当时直接对接的深圳市政府经济处处长，后来成为了



一个重要城市的市委书记，现在还保持联系，也特别感谢他当年对我们的支持。那个灌我酒的处长也有联系，但已经离开了体制内。事实上，大部分支持亚布力论坛的干部后来都获得了提升，这基本是一个定律。

19年前，田主席介绍我与中国农业银行谈合作，我可以说是无知者无畏，张口就跟他们要1000000人民币，在当年这是一笔很大的费用。最后也确实谈成功了，但是我们服务不到位，因此合作没有继续下去。

2004年亚布力论坛首届夏季高峰会主办方有四个：亚布力论坛、香港总商会、深圳商报和深圳综合开发研究院。19年后，亚布力论坛第十九届夏季高峰会在深圳召开，我邀请翁以登先生、王茂亮先生再次光临，可惜深圳综合开发研究院的李罗力先生身体不好，未能参加这次会议，非常遗憾。

见到翁以登，其实我也挺亲切的。19年前，他是香港总商会总裁，我曾经在香港总商会实习过小半年，知道了一个百年商会是如何运作。记得在香港总商会，我英语不好，广东话更不会说，有一次与一位部门负责人交流，她问我想用英语还是粤语，我心想都听不懂！结果她用广东话，系统介绍了香港总商会，讲完了我也快睡着了。

在香港那几个月，很有收获，至少对香港很熟悉，也是由于自以为很熟，带着陈东升董事长



从左至右分别是：田源、翁以登、陈东升、王茂亮、张洪涛

坐着地铁去赶飞机，结果晚了！然后送陈董上了从香港到皇岗口岸的大巴，估计陈董这辈子就单独坐过一次大巴。

19年过去了，亚布力论坛已经成为中国最具影响力的企业家组织，是全国工商联直属团体会员，粤港澳大湾区很多知名企业家也成为亚布力论坛理事，在香港还召开了三次亚布力论坛创新年会。

19年之后，我们成功在深圳召开的第19届夏季论坛，也应该是近年来影响力最大的一次夏季高峰会。如亚布力论坛轮值主席俞敏洪董事长在本届夏季高峰会开幕时所讲：“深圳有民营企业发展的土壤，而这个土壤与深圳政府确定了自己为民营企业服务的姿态有重大关系。这一姿态让我们感觉到，到深圳来发展，内心总充满了一种踏实感，充满了一种我们在这儿可以把深圳当



作企业的家的感觉。 “

据大数据平台统计，截至8月29日9时，全网共收集到2023亚布力中国企业家论坛第十九届夏季高峰会相关信息共10184篇（条），其中，客户端文章5029篇、网站文章2399篇、微博帖文854条、视频消息605条、互动论坛消息554条、微信推文515篇、数字报文章77篇；境外（含港媒）报道41篇。全网阅读量超15.23亿次。

亚布力论坛也走向国际，不仅仅是中国的达沃斯，更是世界的亚布力。✧



成长的旋律： 烦恼、快乐与幸福

文 | 张洪涛 亚布力中国企业家论坛秘书长

又是一个夏天，这个夏天充满了成长的味道，谱写了成长的旋律。

某天中午，我去看望父母，他们已经 80 岁了，但仍在记挂着已快 50 岁的儿子，以及儿子的儿子。父母很疲惫，但一看见我来，瞬间变得很开心，他们的额头上出现了一道道皱纹，那是岁月的痕迹。看望完父母后，我又回到了自己的房子，当看到妻子和开心地喊着“爸爸”的儿子，我积累了一天的疲惫瞬间消失，只感到开心。

过了这个夏天，大儿子就要上五年级了，小儿子也要上小学一年级了，我终于可以送他们一起上学。我的小儿儿子很淘气，他的左脚已经打了两次石膏，虽然行动不便，但他脸上总是充满笑容。成长的过程就是这样，仿佛每个人都有一段专属自己的旋律，这段旋律伴随着我们的悲喜，描绘着我们的得失。这是成长的烦恼，也是成长的快乐，更是成长的幸福。

我还记得自己上小学一年级时，几乎每个星期三下午都被罚站，罚站的地点就是教室外面的



垃圾堆上。我在小学的时候，学习成绩很差，不会背书，写作文经常语句不通，比如，我记忆最深刻的一个造句是：“早晨起来面对四面八方。”看图作文时，还会把“小妹妹”写成“小姐姐”。我不仅语文不好，数学也从来没有得过满分。费劲地上了初中后，我居然成为了学霸，基本每次考试排名都是班级第一或第二，但我的体育从来不及格（上学期间身材一直很胖），以及很爱写错别字，这个问题一直伴随我到现在。在高中生涯里，我先后在廊坊和北京读了两所学校，但高考时没有完成父亲希望我考上清华的心愿，最终就读于中国金融学院，学习保险学。幸运的是，我在毕业后赶上了中国保险业蒸蒸日上，有幸服务陈东升董事长，后来又进入了最具成长潜力的亚布力论坛，与中国最具思想的企业家们同舟共济。

在成长的过程中，我们可能为了争抢一颗糖果而痛苦，这是成长的烦恼；也可能因为第一次考试得满分而享受到人生的第一次成功，那种成就感和满足感则是成长的快乐。随着岁月的流转，当我们回望过去的那些日子会发现，那些烦恼、快乐，都让我们感到无比幸福。那些成长的烦恼，构成了生命的乐章；那些成长的快乐，照亮了前行的道路；那些成长的幸福，丰富了人生的旅程。

在亚布力论坛的19年中，我看到了中国企业家群体的成长与成熟。无论是“84派”“92派”还是海归派、本土派，企业家们从最初的敢于尝



亚布力企业家论坛永久会址



试，到现在越来越注重企业的长期发展和社会责任意识，他们的行为风格和角色定位在不断地变化和提升。越在困难的时刻，越能感受到切实的企业家精神，过去三年更是如此，大家一起经受住了疫情的考验，坚持在每年开展亚布力论坛年会等重点项目，完成了亚布力企业家论坛永久会址建设，亚布力论坛成长计划一期也顺利结业。

亚布力论坛成长计划的学员们在青山葱郁的亚布力山脚下集结，经历了毕生难忘的野外拓展，在八个课程模块和汇聚近 50 位优秀导师的课堂上潜心学习，在近二十次活动和会议论坛中交流成长，最后跨越山和大海，在拥有百年历史的怡和家族庄园中圆满结业。大家一路走来，一起感悟成长，在这个过程中不仅提升了知识和能力，获得了同窗间真挚的情谊，还能体会到亚布力论坛一直倡导的企业家精神。



亨利·凯瑟克爵士（怡和集团董事局荣休主席）与成长计划一期学员代表合影



成长计划二期第三模块【战略制胜】陈东升导师与学员合影



山西创新年会期间，亚布力论坛企业家与成长计划学员代表合影



企业家是新时代里最可爱的一类人，他们勤劳、勇敢、孜孜不倦地为社会和国家创造财富，解决就业。亚布力成长计划就是要培养和传承这种精神，让大家认识到，做企业不仅是为了赚钱，更要做出一番对社会、国家有意义的事业。

成长是一个持续不断的过程，无论我们年龄有多大，取得了多少成就，仍然要不断学习和成长。只有不断成长，我们才能更好地应对生活中的挑战和困难，更好地实现自己的梦想和目标。让我们保持对成长的热爱和追求，让成长成为我们生命中最美好的旅程。

欢迎加入“成长计划”，让我们一起谱写成长的旋律——烦恼、快乐与幸福，一起享受成长，记录历史，书写历史，创造历史。✧

本文写于 2023 年 7 月 7 日



CHINA ENTREPRENEURS FORUM
中国企业家论坛
源自亚布力 思想改变世界

一张图读懂亚布力

2001 年

创始人、主席田源在亚布力镇发起创建中国企业家论坛



亚布力

亚布力位于黑龙江省尚志市城东南 90 公里，
拥有亚洲规模最大的旅游竞技滑雪场地。
每年正月十五，中国企业家论坛都在亚布力召开年会，
因此被人们称为“亚布力论坛”



地位及宗旨

地位

亚布力中国企业家论坛（Yabuli China Entrepreneurs Forum），
是中国企业家思想交流平台，始终坚持正能量，创造性，建设性。

宗旨

帮助和关心更多新兴企业和企业家的成长，
促进企业家成为社会和国家重要的建设力量。



论坛成员



中国国际期货创始人**田源**担任主席
新东方教育科技集团董事长**俞敏洪**担任轮值主席
泰康保险集团股份有限公司创始人、董事长兼 CEO
陈东升担任理事长



合作伙伴系列 - 菁英会员



论坛合作伙伴

来自全球金融、制造、IT、文化等各个领域的知名企业。



参与者

每年都吸引一大批国际国内知名企业家、学者、官员的参与。



历届亚布力年会

- 第一届**
新千年、新经济
- 第二届**
CEO 与中国企业发展
- 第三届**
变革时代的领导力
- 第四届**
中国企业成长新动力
- 第五届**
探求企业基业长青之道
- 第六届**
创新发展和谐
- 第七届**
企业与社会
- 第八届**
改革开放 30 年
——中国企业家的展望与思考
- 第九届**
大变局时代下的中国企业
- 第十届**
亚布力 10 年——企业家思想力
- 第十一届**
新十年 新思维 新力量
- 第十二届**
市场的力量
——纪念邓小平“南巡”二十年
- 第十三届**
改革开放新局
——企业家精神与中国未来
- 第十四届**
市场的决定作用——理念与行动
- 第十五届**
市场、法治与企业创新
- 第十六届**
企业家：信心与动力
- 第十七届**
经济转型与企业家创新
- 第十八届**
新时代的企业家精神
——改革开放 40 周年
- 第十九届**
坚定信心 迎接挑战
——改革开放新征程
- 第二十届**
开放中创新，改革中转型
- 第二十一届**
大变局下开新篇
- 第二十二届**
同奋进、高质量、共发展
- 第二十三届**
弘扬企业家精神 聚力高质量发展
——中国式现代化的机遇与挑战



“一带一路” 共建十周年回顾

编者按：

2013年9月和10月，中国国家主席习近平在出访哈萨克斯坦和印度尼西亚期间，先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”（简称“一带一路”）战略构想。这一构想得到沿线国家和地区的积极响应，目前中国已与152个国家和32个国际组织签署200余份共建“一带一路”合作文件。

在“一带一路”倡议提出十周年之际，2023年3月，在过去“一带一路”研究积累基础上，亚布力企业家论坛研究中心开展了《高质量共建“一带一路”问卷调查》与采访调研，并联合专家学者，启动了《高质量共建“一带一路”发展报告（2013-2023）》的撰写。

《高质量共建“一带一路”发展报告（2013-2023）》由总报告、调查篇、专题篇、区域篇、企业篇、建议篇和附录等几个部分组成。

本文摘选自该报道“总报告”部分，略有删节，以飨读者。

高质量共建“一带一路”十周年回顾

文 | 亚布力中国企业家论坛研究中心

“一带一路”是“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”的简称。2013 年 9 月和 10 月，中国国家主席习近平在出访中亚国家哈萨克斯坦和东南亚国家印度尼西亚期间，先后提出共建“丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”（简称“一带一路”）战略构想^①。这一构想得到沿线国家和地区的积极响应。

2023 年 9 月，是中国提出共建“一带一路”十周年。十年来，中国已与 152 个国家和 32 个国际组织签署 200 余份共建“一带一路”合作文件（截至 2023 年 6 月）^②。在各方共同努力下，共建“一带一路”务实合作不断持续深化拓展，为各国发展经济、增加就业和改善民生作出了积极贡献。

共建“一带一路”不仅为世界经济注入了新的活力，也有力地促进了中国的对外开放，中国与“一带一路”沿线国家经贸联系也日益重要、密切。

党的二十大对“一带一路”建设的成就给予了充分肯定，指出共建“一带一路”已成为深受欢迎

^① 2013 年 9 月 7 日，国家主席习近平在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学发表题为《弘扬人民友谊 共创美好未来》的重要演讲，首次提出用创新的合作模式，共同建设“丝绸之路经济带”。习近平在讲话中指出，这是一项造福沿途各国人民的大事业。可从以下几个方面先做起来，以点带面，从线到片，逐步形成区域大合作。第一，加强政策沟通。第二，加强道路联通。第三，加强贸易畅通。第四，加强货币流通。第五，加强民心相通。

2013 年 10 月 3 日，国家主席习近平在印度尼西亚国会发表题为《携手建设中国—东盟命运共同体》的重要演讲，习近平在讲话中指出，东南亚地区自古以来就是“海上丝绸之路”的重要枢纽，中国愿同东盟国家加强海上合作，共同建设 21 世纪“海上丝绸之路”。

^② <https://www.yidaiyilu.gov.cn/p/77298.html>

的国际公共产品和国际合作平台，同时也提出了在我国全面建设社会主义现代化国家、向第二个百年奋斗目标进军的新征程上，推动共建“一带一路”高质量发展的要求。

在俄乌战争持续、中美竞争加剧、逆全球化愈演愈烈、全球供应链重构、经济复苏不确定与国内“三重压力”叠加的情况下，高质量共建“一带一路”正日益彰显其在对外开放和对外经贸合作中的极端重要性。

一、“一带一路”沿线国家概况

根据中国商务部、国家统计局、国家外汇管理局历年出版的《中国对外直接投资统计公报》，纳入“一带一路”沿线国家与地区统计的国家共有 63 个，在和中国有投资贸易合作的全部国家与地区中，

区域	国家
东南亚（11 国）	印度尼西亚、缅甸、柬埔寨、老挝、泰国、越南、菲律宾、新加坡、东帝汶、文莱、马来西亚
南亚（7 国）	阿富汗、孟加拉国、印度、巴基斯坦、斯里兰卡、尼泊尔联邦民主共和国、马尔代夫
中亚（5 国）	哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦
西亚北非（16 国）	巴林、伊朗、伊拉克、以色列、约旦、科威特、黎巴嫩、阿曼、巴勒斯坦、卡塔尔、沙特阿拉伯、叙利亚、土耳其、阿联酋、也门、埃及
中东欧（23 国）	阿尔巴尼亚、保加利亚、匈牙利、波兰、罗马尼亚、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、格鲁吉亚、亚美尼亚、阿塞拜疆、白俄罗斯、摩尔多瓦、俄罗斯联邦、乌克兰、斯洛文尼亚、克罗地亚、捷克、斯洛伐克、前南马其顿、波黑、塞尔维亚、黑山
东亚（1 国）	蒙古

表 1 “一带一路”沿线国家与地区分布

“一带一路”国家占比 32.6%。“一带一路”沿线国家从区域分布看，覆盖了东南亚、南亚、中亚、西亚、中东欧及北非等地区；从土地面积看，“一带一路”沿线国家占全球面积的三分之一以上；从人口规模看，占全球人口总量的 60%；从国民生产总值（GDP）看，占全球 GDP 的 32%。

二、共建“一带一路”倡议提出的背景

“一带一路”倡议是新时代中国“走出去”战略的升华，是党中央、国务院根据全球形势深刻变化、统筹国际国内两个大局做出的重大战略决策，对于构建开放型经济新体制，以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴具有极其重要的意义。

（一）全球化环境的变化需要更高层次、更高水平实施“走出去”战略

中国企业“走出去”始于改革开放之后。1979 年 8 月 13 日，国务院提出 15 项经济改革措施，明确规定允许“出国办企业”，这是新中国第一次把发展对外直接投资作为国家政策。1997 年亚洲金融危机后，为了扩大出口，国家提出支持我国企业以境外加工贸易方式“走出去”的具体政策措施。党的十五届五中全会首次明确提出“走出去”战略，并把它作为四大新战略之一^③。中国“入世”之后，在经济全球化的推动下，特别是随着中国综合实力的提高，中国企业对外投资提速，中国企业“走出去”进程不断加快。2008 年的金融危机以及随后的欧债危机，使西方主要国家的经济和外交政策出现调

^③ 当年的四大战略是指：西部大开发战略、城镇化战略、人才战略和“走出去”战略。

整、政治形势和社会思潮出现新的变化，逆全球化从暗流涌动到抬头加剧。全球化环境的变化对实施“走出去”战略提出新的要求，中国需要更高层次、更高水平实施“走出去”战略，拓展更为广阔的国际空间。

（二）构建国际新秩序的争夺激烈，主要国家加强在“丝路”布局

“丝绸之路”是源自中国的古老贸易通道，德国学者李希霍芬在1877年首次提出“丝绸之路”概念^④。冷战结束后，在国际政治经济格局重构过程中，日本、美国等国家先后提出“丝路”概念，欧盟、俄罗斯、印度等都制定了与中亚等国家的深度合作计划。

1997年7月，时任日本首相桥本龙太郎提出“丝绸之路外交”构想。1998年1月，日本政府正式决定在“丝绸之路”地区积极推进政治与经济交流的外交行动，并决定对这些地区提供大量的政府开发援助。

2011年7月19日，时任美国国务卿希拉里·克林顿第一次提出了“新丝绸之路”的概念。此后，在2011年10月，美国国务院在官方文件中正式将美国的中亚、南亚政策统一命名为“新丝绸之路”计划。

^④ 费迪南·冯·李希霍芬（Ferdinand von Richthofen）（1833年-1905年），德国地理学家，1860年代，李希霍芬到中国考察。1872年，李希霍芬返回德国后，开始写作5卷本的《中国——亲身旅行和研究成果》。在1877年柏林出版的该书第一卷中，他首次提出了“丝绸之路”这一概念，将中国长安与中亚之间的交通往来路线称为“丝绸之路”。

1910年，德国学者赫尔曼在《中国与叙利亚间的古代丝绸之路》一书中，从文献角度对丝绸之路作了进一步的阐述。1915年，赫尔曼在《中国到罗马帝国的丝绸之路》一文中进一步提出，丝绸之路应当是中国经西域与希腊—罗马社会的交通路线，根据新发现的文物考古资料，进一步把丝绸之路延伸到小亚细亚和地中海西岸，确定了丝绸之路的基本内涵，即它是中国古代经过中亚通往南亚、西亚以及欧洲、北非的陆上贸易交往的通道。

2000年，联合国开发计划署正式推出了第一期“丝绸之路”合作项目。2003年，联合国发起了“丝绸之路倡议”。2006年6月1日，联合国开发计划署宣布在中国设立丝绸之路投资论坛。

2007年，欧盟制定首份中亚战略文件《欧盟与中亚：新伙伴关系战略》，欧盟“中亚伙伴关系”的目的是要使中亚成为欧盟共同利益目标的可靠伙伴。

印度也在冷战结束以后，提出了“西进战略”。俄罗斯2011年10月提出“欧亚经济联盟”计划，以加强与中亚国家的经济与政治合作，并在2015年如期建立。

与上述国家及组织的“丝路”战略相比，中国的“一带一路”倡议提出时间较晚，可谓“后发者”。

（三）国内经济增长放缓，经济结构调整压力加大

改革开放以后，中国的经济发展一直保持年均约10%的增速。2008年，受金融危机及内部经济结构失衡等诸多因素的影响，中国经济增长出现下滑。当年，中国经济增速较上一年下降4.5个百分点。2010年以后，中国经济增速连续下跌，一路跌破9%、8%、7%。中国经济进入“三期”叠加阶段。所谓“三期”，即增长速度进入换挡期，这是由经济发展的客观规律所决定；结构调整面临阵痛期，这是加快经济发展方式转变的主动选择；前期刺激政策消化期，这是化解多年来积累的深层次矛盾的必经阶段。

在这样的背景下，十八大后党中央提出了改革开放再出发、深化改革、扩大开放新方略，重新定

位经济发展“新常态”，实现国民经济从高速增长到平稳增长“软着陆”，维持可持续发展和适度增长。这就需要统筹国内、国际两大资源和市场，寻求新的经济发展驱动力和增长点。

（四）能源资源供需矛盾突出，能源安全形势严峻

能源资源是国民经济发展的主要支撑，能源资源安全直接影响到国家安全、可持续发展以及社会稳定。进入 21 世纪以后，随着中国工业化和城镇化进程的加快，对能源资源的需求大幅度上升，国内面临储量不足、环境容量不足等问题，对外依存度不断飙升，到 2022 年，中国能源资源进口总额占全球能源资源进口总量超过 23%，原油对外依存度高达 72%，天然气对外依存度高达 45%。而国际能源资源市场深受国际政治的影响，使能源资源的安全性受到很大挑战。开辟新的能源资源供应国或地区，开通新的安全输送通道，实现能源资源进口的多元化，已经是亟待解决的重大战略问题。

（五）世界经济格局出现新变化

2008 年全球金融危机以后，全球经济格局进入大调整、大变革和大转型的时代。发达国家普遍出现了结构性失衡，经济增长乏力，经济增长速度不断回落，对世界经济增长的贡献显著下降；而新兴经济体则走到世界经济的前台。在经济全球化遇阻的情况下，区域经济一体化则成为国际经济新格局下的重要潮流。在此背景下，中国对外开放长期以来以西方发达经济体为主的格局，需要调整、转向。与此同时，伴随着经济全球化步伐放缓，区域经济一体化进程加快，中国周边的东盟、中亚、南

亚等发展中国家和地区资源丰富，潜力巨大，亟需通过合作激活发展动力。

三、“一带一路”倡议的重大意义

共建“一带一路”顺应了时代发展潮流，顺应了各国特别是广大发展中国家对促进和平、共谋发展的愿望，也顺应了全球治理体系变革的内在要求，彰显了中国积极主动地发展与沿线国家的经济合作伙伴关系，共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体，为完善全球治理体系变革提供了新思路和新方案。其本质是有关国家共同合作的平台，是中国提供给国际社会的公共产品，强调共商、共建、共享原则，倡导新型国际关系准则和21世纪地区合作新模式。

（一）共建“一带一路”有利于构建开放型经济体系，促进中国企业“走出去”开展产能合作

中国开放型经济体系还存在对外开放与对内开放非均衡发展、投资层面“引进来”与“走出去”不协同、国内要素市场扭曲、产能过剩的内部缺陷。根据WTO数据计算，中国以境内开放为主的政策覆盖率不仅远低于美国，而且也低于近邻日本和韩国，在政策的有效率方面也远远低于欧美日韩等国家。在产业发展上，无论是钢铁、水泥等传统行业，还是光伏、风电等新兴高科技产业，均不同程度地出现产能过剩。在要素市场上，准入门槛仍然较高，行政指令色彩较为浓厚，这制约了资源的有效配置。共建“一带一路”，可以促进对外开放与对内开放的均衡发展，在“引进来”的同时，推动中国企业“走出去”，深度融入世界经济体系。

（二）共建“一带一路”有利于实现我国区域 经济平衡发展

我国对外开放主要集中在沿海地区，内陆和沿边地区对外开放相对滞后。尽管我国实施了中部崛起和西部大开发战略，西部和一些中部省份增长速度加快，但是中西部地区与东部沿海地区经济不平衡仍在加剧。以 2013 年为例，中西部的宁夏、青海、甘肃、贵州、新疆、云南和重庆等 7 个省市的 GDP 总和远远低于山东省的 GDP。积极推动“一带一路”建设，可以推动中国开放空间从沿海、沿江向内陆、沿边延伸，形成陆海内外联动、东西双向互济的开放新格局。可使中西部地区由对外开放的末梢变为前沿，激活其发展潜力，加速其对外开放进程，扩大开放的区域和回旋余地，利用全球市场为中国创造的机会，全面实施“引进来”和“走出去”相结合的对外开放战略，拉动中西部地区实现快速发展，缓解区域之间经济发展的不平衡，为我国整体经济发展提供更为广阔的空间。

（三）共建“一带一路”有利于应对全球政治 经济格局的新变化

2008 年全球金融危机后，国际秩序仍处于深度调整之中，新兴经济体参与全球治理的作用不断增强。到 2013 年，中国成为全球第一大货物贸易大国，同时成为世界 120 多个国家的第一大贸易伙伴，中国的经济利益边界已延展到亚洲、非洲、欧洲、美洲、大洋洲等世界各大区域。通过全方位对外开放维护并拓展自身利益成为中国面临的一项迫切任务。“一带一路”成为新时代中国对外开放的重要战略依托，通过与广大发展中国家开展经济合作，

密切彼此之间的经济联系，形成相互依赖的利益纽带，为提升中国在全球事务中的话语权和主导权创造条件，进一步确立并巩固中国在世界经济合作新格局中的地位。

（四）共建“一带一路”有利于应对全球区域经济一体化的新趋势

2008 年全球金融危机后，逆全球化思潮抬头，国际贸易摩擦加剧，贸易壁垒的形式也从关税壁垒转变为非关税壁垒。据 WTO 的数据，自 2008 年国际金融危机以来，各国所实施的反补贴、反倾销、技术性壁垒、卫生与动植物检疫措施、保障措施、特殊保障措施和数量限制大幅增加，对中国的贸易调查连续多年居全球首位。同时，区域经济一体化进程加快，欧盟与美国筹备启动自由贸易协定谈判，美国拟以 TPP^⑤ 和 TTIP^⑥ 为依托，形成横跨西太平洋和大西洋的由其主导的两大自由贸易区。欧盟与日本也欲开启自由贸易协定谈判。较 WTO 框架，TPP 和 TTIP 在覆盖领域、货物贸易、服务贸易、跨国投资、知识产权保护、政府采购等方面具有更高标准。而广大欧亚地区国家多为发展中国家或新兴经济体，基于地缘和发展水平的限制难以加入到如此高水平的区域经济合作之中。与此同时，他们

⑤ TPP，即《跨太平洋伙伴关系协定》（The Trans-Pacific Partnership, TPP），最初由亚太经济合作组织成员发起，从 2002 年开始酝酿，旨在促进亚太地区贸易自由化。2017 年 1 月 23 日，时任美国总统特朗普签署行政命令，美国退出 TPP。同年 11 月 11 日，TPP 改组为“《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》”（Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP）。2018 年 3 月 8 日，日本、加拿大、澳大利亚、新西兰、马来西亚、新加坡、越南、文莱、墨西哥、智利以及秘鲁共同签署协定。2018 年 12 月 30 日，该协定正式生效。2023 年 7 月 16 日，英国正式签署《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》，成为加入该协议的首个欧洲国家。

⑥ TTIP，即《跨大西洋贸易及投资伙伴协议》（Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP），又称跨大西洋自由贸易条约（Trans-Atlantic Free Trade Agreement, TAFTA），是欧盟与美国政府之间拟启动的自由贸易条约，2013 年开始了首次谈判。

迫切希望参与区域经济合作以激活自身发展的内在动力，迅速提升经济发展水平。“一带一路”倡议，以中国扩大开放为契机，在推动本国经济发展的同时，也促进与“一带一路”区域内国家建立相互融合，更加紧密的经济联系，为各国发展创造新机遇，也为其参与广泛的区域经济合作搭建了新平台。

（五）共建“一带一路”有利于维护国家能源安全

能源安全是关系国家经济社会发展的全域性、战略性问题，对国家繁荣发展、人民生活改善、社会长治久安至关重要。“一带一路”倡议为国际能源合作搭建了更为有效的对话平台，创造了更加良好的国际合作环境，有助于开启更加包容的全球能源治理新模式。

四、共建“一带一路”取得的成效

（一）“一带一路”合作成果概况

十年来，中国同“一带一路”沿线国家一道，坚持共商共建共享原则，深化互利共赢合作，取得扎扎实实的成就。

一是合作范围不断扩大，超越传统“丝路”地理概念。“一带一路”倡议从提出伊始就明确表示，既面向所有发达国家和发展中国家，也向所有域内和域外国家开放。倡议甫一提出，就超越了传统的地域限制，为世界大多数国家所认可，成为真正的全球化合作平台。截至2023年6月，中国已经同152个国家和32个国际组织签署200余份共建“一带一路”合作文件。共建“一带一路”已先后写入联合国、亚太经合组织等多边机制成果文件。

二是设施联通成果突出，重大项目先后落地。共建“一带一路”倡议提出以来，“六廊六路多国多港”^⑦互联互通架构不断完善，基础设施互联互通取得重要成果。根据《人民日报》援引交通部的统计，截至2021年底，以共建“一带一路”为合作平台，中国已与19个国家签署22项国际道路运输便利化协定；与66个国家和地区签署了70个双边和区域海运协定；与100个国家签订双边政府间航空运输协定，与其中54个国家保持定期客货运通航，与东盟、欧盟签订区域性航空运输协定；与22个国家签署邮政合作文件。同时，一系列重大基础设施项目在“一带一路”沿线国家落地生根。中老铁路实现全线开通运营，客货运输量稳步增长；匈塞铁路塞尔维亚境内贝诺段顺利通车；雅万高铁如期开通运行；瓜达尔港成为区域物流枢纽和临港产业基地。

三是“一带一路”经贸合作不断深化，在中国对外经贸合作中的地位不断提升。根据海关总署和商务部的数据，在贸易方面，2022年，中国与“一带一路”沿线国家的贸易总额已达20721.75亿美元，同比增长15.4%，较中国对外贸易增速高11个百分点。2023年上半年，在中国对外贸易下跌4.7%的情况下，“一带一路”贸易同比增长1.9%，“一带一路”贸易在对外贸易中的占比已达34.3%。

中欧班列开行数量也大幅增长。根据国铁集团

^⑦ “六廊六路多国多港”是共建“一带一路”的主体框架。其中，“六廊”是指新亚欧大陆桥、中蒙俄、中国—中亚—西亚、中国—中南半岛、中巴和孟中印缅等六大国际经济合作走廊。“六路”是指铁路、公路、航运、航空、管道和空间综合信息网络。“多国”是指一批先期合作国家。“多港”是指若干保障海上运输大通道安全畅通的合作港口。

的统计，截至7月29日，今年中欧班列已累计开行1万列，发送货物108.3万标准箱，同比增长27%，较去年提早22天。自2011年3月中国发出第一列中欧班列以来，截至2023年上半年，中欧班列累计开行已超过7.3万列，发送货物690万标准箱。超过100个国内出发城市通达欧洲25个国家216个城市，中欧班列为世界经贸往来注入源源不断的活力。

在对外直接投资方面，根据商务部的数据，2022年，中国企业克服新冠病毒影响，在“一带一路”沿线国家非金融类直接投资达209.7亿美元，同比增长3.3%。2023年，随着中国经济的重启，中国在“一带一路”沿线国家的非金融类直接投资也迅速恢复，前6个月对外直接投资达115.7亿美元，同比增长15.4%，增幅比对外非金融类直接投资增幅高0.6个百分点。

在对外承包工程方面，2022年，中国企业在“一带一路”沿线国家新签对外承包工程项目合同5514份，新签合同额1296.2亿美元，占同期中国对外承包工程新签合同额的51.2%；完成营业额849.4亿美元，占同期对外承包工程完成营业额的54.8%；2023年上半年，中国企业在“一带一路”沿线国家承包工程完成营业额2777.2亿元人民币（折合400.8亿美元），新签承包工程合同额3301亿元人民币（折合476.4亿美元），分别占同期总额的56.7%和50.3%。

四是“资金融通”成果显著，多元化投融资体系不断健全。“资金融通”是“一带一路”倡议的一项重要支柱。10年来，中国筹建了亚洲基础设施

投资银行，成员包括 105 个国家及地区，向亚洲国家和地区提供资金，支持建设基础设施的区域多边开发，促进亚洲区内互联互通建设。同时，成立了丝路基金，广泛投资于东南亚、南亚、中亚、西亚北非、欧洲等“一带一路”重点国家和地区，项目涵盖基础设施、能源资源、产能合作、金融合作、可持续投资等领域。2020 年，还建立了多边开发融资合作中心（MCDF）基金，MCDF 通过促进信息分享、支持项目前期准备和能力建设，支持包括“一带一路”倡议在内的基础设施互联互通建设。此外，中国还累计与 20 多个“一带一路”沿线国家建立双边本币互换安排，在 10 多个共建“一带一路”国家建立了人民币清算安排。人民币跨境支付系统的业务量和影响力稳步提升。

五是民心相通进展明显，文化交流合作不断扩大。过去 10 年，民心相通建设取得了显著进展。中国与“一带一路”沿线国家开展了领域广泛、内容丰富、形式多样的人文交流与合作。一是民心相通建设工作机制初步建立，制定了教育、艺术、旅游等多个文化交流领域的专项合作规划；二是合作项目有序推进，中国与“一带一路”沿线国家签订的政府间文化交流合作协定超过 300 个，打造了“一带一路”文化年、旅游年、艺术节、智库合作联盟等一批具有示范效应的品牌活动；三是建立了“丝绸之路国际艺术节联盟”“丝绸之路国际美术馆联盟”等联盟，带动了政党、智库、城市、青年团体、社会组织等多个主体的广泛参与；四是推进了中国与“一带一路”沿线国家的民间交流，比如在教育方面，中国实施了“丝绸之路”奖学金计划，大批“一

带一路”沿线国家学生来华留学。

六是新兴领域国际合作不断拓展。深化数字与创新国际合作，打造了一批创新合作的新亮点。中国积极参与全球抗疫协作，与共建国家开展疫苗生产合作，为支持发展中国家抗疫作出积极贡献。以电子商务、移动支付等为代表的数字经济合作成为高质量共建“一带一路”的新领域。

（二）中国与“一带一路”沿线国家的经贸合作

经贸往来是共建“一带一路”的基础，良好的高质量的经贸合作才能推动“一带一路”倡议的顺利实施。十年来，中国与“一带一路”沿线国家的经贸合作不断深化，在中国对外经贸合作中的地位不断提升。

1. 中国与“一带一路”沿线国家的贸易

根据中国商务部、国家统计局、国家外汇管理局历年出版的《中国对外直接投资统计公报》，纳入“一带一路”沿线国家与地区统计的国家共有63个，本文所指的“一带一路”贸易即为中国与这63个国家的贸易情况。

自中国2013年提出“一带一路”倡议以来，中国积极与“一带一路”沿线国家合作，消除贸易壁垒，积极同沿线国家和地区共同商建自由贸易区，开通“中欧班列”，加强贸易合作，贸易便利化水平不断提升，贸易规模不断增加，年均增长高达8.6%。尤其是在俄乌冲突暴发后，“一带一路”贸易克服不利影响，继续保持较高增速，2022年，“一带一路”贸易在中国对外贸易中的占比已提升至32.8%。2023年上半年，“一带一路”贸易克

服全球需求疲软、供应链重构的影响，在中国整体对外贸易下跌的情况下，逆势保持增长。同时，“一带一路”的贸易结构也在不断改善。

“一带一路”贸易不断取得新突破，增速超过对外贸易增长速度。根据中国海关的数据，2014年，在“一带一路”倡议提出的第二年，中国“一带一路”贸易总规模为11206.2亿美元；其中，中国对“一带一路”沿线国家出口6370.59亿美元；从“一带一路”沿线国家进口4835.6亿美元。到2022年，中国对“一带一路”沿线国家的贸易总规模达20721.75亿美元，同比增长15.4%，中国对“一带一路”沿线国家出口11808.8亿美元，同比增长15.7%；中国自“一带一路”沿线国家进口8912.95亿美元，同比增长15%。从规模看，2022年的“一带一路”贸易较2014年时增长了84.9%；出口较2014年增长了85.4%；进口较2014年增长了84.3%。2023年前6个月，中国与“一带一路”沿线国家的贸易总额达10004.22亿美元，同比增长1.9%。“一带一路”半年贸易总额首次突破1万亿美元，创造新的历史纪录。2023年上半年，中国对“一带一路”沿线国家出口5883.5亿美元，同比增长6.9%；中国从“一带一路”沿线国家进口4120.6亿美元，同比下跌4.4%。

从“一带一路”贸易增长速度看，自2016年以来，除2020年受疫情影响、“一带一路”沿线国家贸易增速低于中国对外贸易整体增长速度外，其余年份“一带一路”沿线贸易增速都高于中国对外贸易整体增速。尤其是在2023年上半年中国对外贸易整体下跌达4.7%的情况下，“一带一路”

成为稳定中国对外贸易的重要力量。

“一带一路”贸易在对外贸易中的占比不断提升，并不断创造新的历史纪录。自 2013 年 9 月国家领导人提出“一带一路”倡议以来，中国与“一



图 1-1 2014 年 -2022 年中国与“一带一路”沿线国家贸易情况（单位：亿美元）
数据来源：海关总署网站、亚布力企业家论坛研究中心

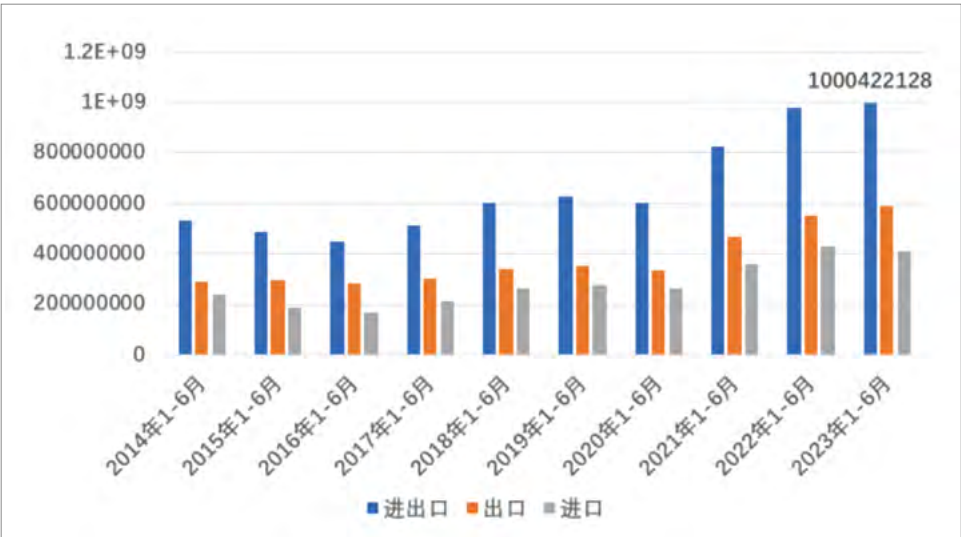


图 1-2 2014 年 -2023 年上半年“一带一路”贸易情况（单位：千美元）
数据来源：海关总署网站、亚布力企业家论坛研究中心

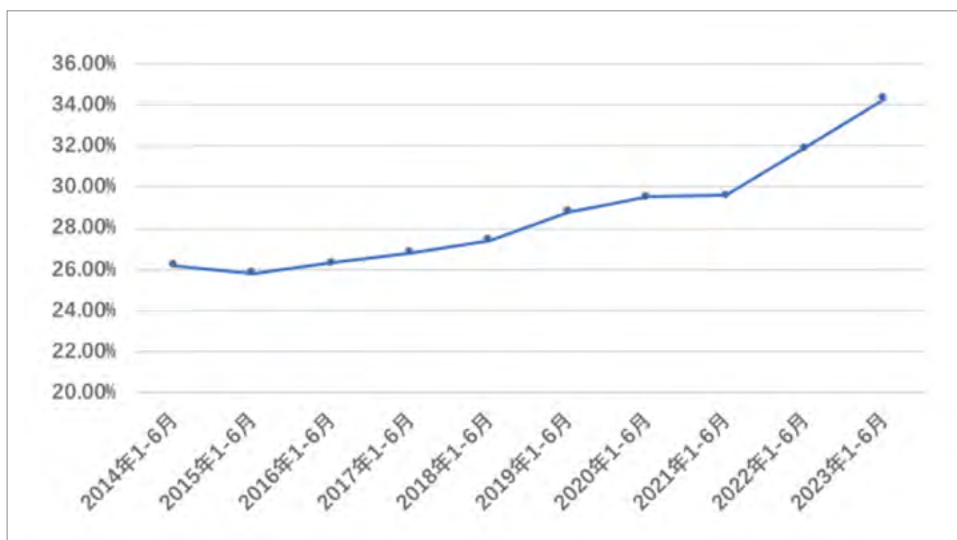


图 1-3 2014 年至 2023 年 1-6 月“一带一路”贸易在中国对外贸易中的占比变化
数据来源：海关总署网站、亚布力企业家论坛研究中心

“一带一路”沿线国家的贸易规模不断增长，在中国对外贸易中的比重不断提升。尤其是在 2018 年中美贸易战背景下，“一带一路”贸易成为中国对外贸易增长新动力。以 2014 年上半年为例，当年 1-6 月中国与“一带一路”沿线国家的进出口贸易总额为 5298.5 亿美元，占同期中国对外贸易总额的 26.2%；2017 年上半年，中国与“一带一路”沿线国家的进出口总额占同期中国对外贸易总额的 26.8%。2018 年上半年，“一带一路”贸易在对外贸易中的占比提升到 27.4%，2019 年上半年提升到 28.8%。近两年来，“一带一路”贸易进入稳定增长期，在对外贸易中的占比保持相对稳定。2020 年上半年，“一带一路”贸易在中国对外贸易中的占比提升到 29.5%，2021 年则保持在 29.6%；2022 年上半年，“一带一路”贸易在中国对外贸易中的占比达到 31.8%，超过同期历史水平。2022

年全年，“一带一路”贸易在中国外贸中的占比提升到 32.8%。2023 年上半年，面对国际需求疲软、全球供应链重组的外部不利形势，“一带一路”贸易逆势增长，在对外贸易中的占比达到 34.3%，比 2022 年同期提升 2.5 个百分点，较 2014 年同期提升 8.1 个百分点。

东盟是中国“一带一路”贸易的主要区域，俄罗斯目前成为“一带一路”最大贸易伙伴。分区域看，东盟是中国“一带一路”贸易的主要区域。2014 年，中国与东盟的双边贸易额为 4803.9 亿美元，占当年“一带一路”贸易的 42.8%；当年中国对东盟出口 2720.7 亿美元，从东盟进口 2083.2 亿美元。此后，中国与东盟国家的贸易不断增长，到 2022 年，中国与东盟的双边贸易额达到 9753.41 亿美元，较 2021 年增长 11.2%，与 2014 年相比，增长 103.1%。2022 年，东盟贸易在“一带一路”贸易中的占比达到 47%，比 2014 年提升 4.2 个百分点。2023 年上半年，中国与东盟进出口总额为 4473.26 亿美元，较 2022 年同期下跌 1.5%；其中，中国对东盟出口 2631.6 亿美元，同比增长 1.5%；中国从东盟进口 1841.62 亿美元，同比下跌 5.5%。

中东与西亚是中国“一带一路”贸易的第二大区域。2014 年上半年，中国与中东和西亚国家的贸易规模为 1563.09 亿美元，中国对中东与西亚国家出口 702.3 亿美元，进口 860.7 亿美元。到 2023 年上半年，中国与中东和西亚“一带一路”沿线国家贸易规模达 2248.53 亿美元，中国出口 1104.72 亿美元，进口 1143.8 亿美元，分别较 2014 年同期增长 43.8%、57.3% 和 32.8%。

东南欧及独联体国家是“一带一路”贸易的第三大区域，2014年上半年，中国与东南欧及独联体国家双边贸易额为796.6亿美元，中国出口475.4亿美元，进口321.2亿美元。到2023年上半年，中国与东南欧及独联体国家的双边贸易额达到1878.26亿美元，其中，中国出口1060.4亿美元，进口817.8亿美元。分别较2014年同期增长135.8%、123.1%和154.6%。不过，中国与这一区域贸易的增长主要是受中国与俄罗斯贸易大幅增长所致。前6个月，中国与俄罗斯的双边贸易额为1145.46亿美元，同比增长40.6%；其中，中国对俄罗斯出口522.8亿美元，同比增长78.1%，中国从俄罗斯进口622.6亿美元，同比增长19.4%。俄罗斯在2022年取代越南成为中国“一带一路”最大贸易伙伴之后，今年上半年，再度成为中国“一带一路”最大贸易伙伴。

南亚在中国“一带一路”贸易中的地位还没有完全彰显。2014年上半年，中国与南亚区域国家的贸易规模为498.3亿美元，中国出口387.7亿美元，中国进口110.6亿美元。到2023年上半年，中国与南亚国家的贸易达到923.85亿美元，其中，中国出口805.98亿美元，中国进口117.8亿美元，分别较2014年同期增长85.4%、107.9%和6.5%。

中亚是“一带一路”贸易的新兴区域，虽然总量不大，但增长迅速。根据中国海关的数据统计，2014年上半年，中国与中亚五国的贸易规模为204.93亿美元，中国出口98.45亿美元，进口106.47亿美元。到2023年上半年，中国与中亚五国的贸易达到399.31亿美元，中国出口264.29亿

美元，进口 135.02 亿美元，分别较 2014 年同期增长 94.85%、168.45% 和 26.8%。

从各区域在“一带一路”贸易中的占比情况看，东盟在“一带一路”贸易中的占比在下降，但东盟依然是中国“一带一路”贸易最大的区域；中东与西亚、中亚的贸易在“一带一路”贸易中的占比在提升。

机电产品是中国在“一带一路”贸易中的主要出口产品，矿产品是主要进口产品，新能源汽车、汽车零配件、锂电池、自动数据处理设备等产品对“一带一路”出口增长迅速。我们以中国与越南、马来西亚、泰国、菲律宾、新加坡、印度尼西亚、缅甸、印度、巴基斯坦、沙特阿拉伯、伊朗、阿曼、土耳其、阿联酋、哈萨克斯坦、罗马尼亚、俄罗斯和乌克兰等 18 个国家的贸易往来为样本，分析了中国“一带一路”贸易的结构。2022 年，中国与这 18 个国家的贸易总额高达 16627.16 亿美元，其中中国出口 9342.29 亿美元，进口 7284.87 亿美元，分别占中国“一带一路”进出口、出口和进口的比例为 80.2%、79.1% 和 81.7%。这些国家中，既有双边贸易较大的俄罗斯、越南、马来西亚等国家，也有贸易额较小的罗马尼亚等国家，能比较好地代表“一带一路”贸易的结构特征。

从出口情况看，2022 年，中国在这 18 个“一带一路”国家的贸易中，最大的出口品类商品是机电设备，中国对这 18 个国家机电产品的出口达 3535.33 亿美元，同比增长 11.8%，占对 18 个国家出口额的 37.8%。虽然机电产品依然是“一带一路”的主要出口产品，但其份额较 2021 年下降

金 额 增长率	进出口	出口	进口
俄罗斯联邦	114,546,993	52,284,042	62,262,951
	40.6	78.1	19.4
越南	105,695,739	66,249,748	39,445,991
	-3.7	-5.9	0.2
马来西亚	91,312,656	43,709,709	47,602,947
	-4.2	2.5	-9.6
印度尼西亚	69,137,525	32,050,885	37,086,640
	-0.4	-5.9	5
印度	66,027,486	56,531,832	9,495,654
	-0.9	-0.9	-0.6
泰国	64,117,467	38,349,907	25,767,559
	-5.2	0.4	-12.5
新加坡	55,629,869	40,288,663	15,341,206
	18.6	37.2	-12.6
沙特阿拉伯	55,255,353	21,426,357	33,828,996
	-0.4	25.3	-11.9
阿联酋	47,012,455	27,625,246	19,387,209
	2.4	13.4	-10
菲律宾	36,920,797	27,520,747	9,400,050
	-10.8	-6.7	-21
伊拉克	24,166,308	7,117,496	17,048,812
	-2.6	15.9	-8.7
土耳其	23,273,043	21,103,726	2,169,317
	17.1	20.9	-10.8
波兰	21,006,450	18,581,372	2,425,078
	-0.2	0.6	-6.4
哈萨克斯坦	18,251,971	10,633,699	7,618,272
	26.8	67.7	-5.4
阿曼	17,258,236	1,876,520	15,381,715
	-16.3	-5.3	-17.5
孟加拉国	12,655,126	12,181,358	473,768
	-11.2	-11.5	-2.8
缅甸	12,400,662	6,453,069	5,947,594
	7.7	-3.4	22.9
卡塔尔	12,256,711	1,678,393	10,578,318
	-4.5	-3.8	-4.6
以色列	11,999,252	8,090,389	3,908,864
	-5.2	-0.2	-14.1
科威特	11,327,646	2,620,863	8,706,783
	-27	15.8	-34.3

表 2 2023 年上半年“一带一路”沿线前二十大贸易伙伴贸易情况（单位：千美元，%）
数据来源：海关总署网站、亚布力企业家论坛研究中心

了1.5个百分点。其次是贱金属及制品，出口额1062.95亿美元，同比增长25.58%，占出口额的11.37%；第三大出口品类是纺织原料及纺织制品，出口额853.46亿美元，同比增长10.5%，占出口额的9.1%；第四大出口品类商品是塑料、橡胶制品，出口额是550.38亿美元，同比增长22.5%，占出口额的5.8%，车辆等交通运输设备出口491.46亿美元，占5.26%。从具体出口产品看，机电类产品出口以电机、电气设备为主；纺织原料及制品出口以服装和衣着附件为主。

从进口情况看，2022年，中国在这18个“一带一路”国家的贸易中，进口最多的产品品类是矿产品，全年进口总额达3252.17亿美元，同比增长37.9%，占中国从这18个国家进口产品的44.6%，占比较2021年提升8.3个百分点；第二大类进口产品是机电、音像设备等，这一品类商品进口额为1699.76亿美元，较2021年下跌4.3%，约占进口额的23.3%；第三大进口产品品类是贱金属及制品，进口金额543.36亿美元，同比增长4.3%，约占7.45%；塑料及橡胶制品进口约339.25亿美元；化学品进口约334.57亿美元。

观察近两年中国对“一带一路”沿线国家出口产品结构，我们发现，新能源汽车、汽车零配件、锂电池、自动数据处理设备等产品对“一带一路”出口增长迅速。在“一带一路”沿线，集中了中国主要的新能源车出口，尤其是在东南亚市场，对泰国等国家的新能源车出口持续走强。俄罗斯是中国汽车出口的新兴区域，2023年上半年，中国对俄罗斯的汽车出口数量达37万台，同比增长622%，

其中重卡和牵引车等出口对深陷乌克兰战争中的俄罗斯贡献巨大。除整车外，2023 年上半年，中国对“一带一路”沿线国家汽车零配件的出口也增长迅速，较 2022 年同期增长了 39.3%。此外，锂电池、自动数据处理设备零附件等中间产品分别增长了 34.3% 和 28.9%。2023 年上半年，中国自沿线国家进口能源产品、农产品也分别增长了 5.7% 和 17.9%。不过，中国的农产品进口，主要集中在东盟一带。2023 年上半年，中国自东盟进口农产品 180 多亿美元，同比增长 7.5%，部分特色农产品进口表现亮眼，其中水果进口增长 24.1%，鲜榴莲、菠萝分别增长 65% 和 24.1%；棕榈油进口增长 120.5%。

总体看，目前，“一带一路”贸易已成为中国对外贸易的重要力量，尤其是 2023 年上半年，在中国对外贸易不断下跌的情况下，“一带一路”贸易保持了增长。未来，“一带一路”贸易在中国对外贸易中的地位必将进一步提升。

2. 中国与“一带一路”沿线国家的投资合作

“一带一路”是中国对外直接投资的重要区域，十年来，中国对“一带一路”沿线国家的投资不断增长，“一带一路”投资在中国对外投资中的占比也不断提升。总体看，中国与“一带一路”沿线国家投资合作具有以下特征：

“一带一路”直接投资规模保持增长，在对外直接投资中的占比不断提升。根据中国商务部、国家统计局和国家外汇管理局联合发布的《2013 年度中国对外直接投资统计公报》，2013 年，中国对“一带一路”沿线国家的非金融类直接投资规模

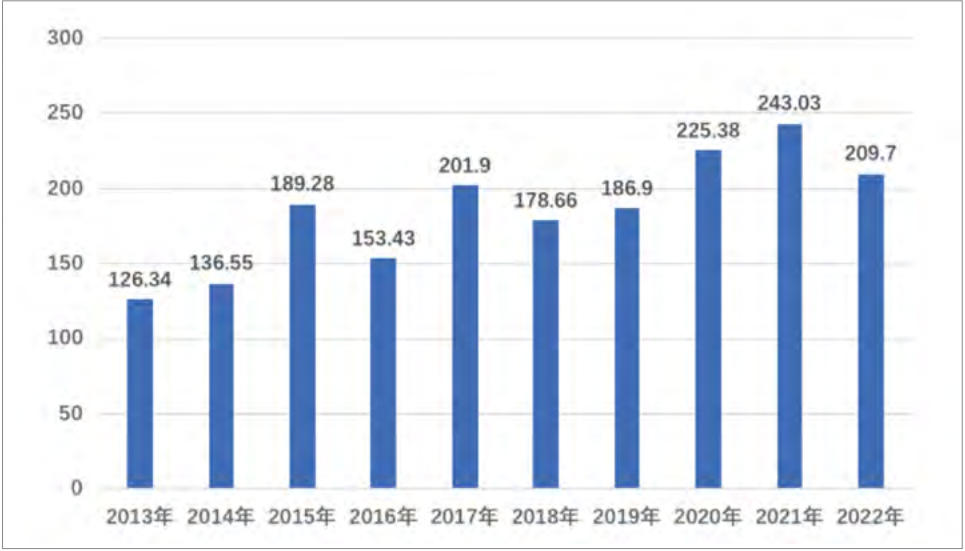


图 1-4 2013 年 -2022 年中国在“一带一路”沿线国家投资的情况（单位：亿美元）
数据来源：商务部网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

为 126.34 亿美元，到 2021 年，中国对“一带一路”沿线国家直接投资达 243.03 亿美元，较 2013 年增长 92.36%，“一带一路”投资在中国对外投资中的占比也达到了 13.5%，除中国香港外，当年中国 31.3% 的对外直接投资流向了“一带一路”沿线国家，较 2013 年增长 3.3 个百分点。2022 年，受疫情影响，中国企业在“一带一路”的非金融类直接投资有一定程度的下降，根据中国商务部发布的统计数据，2022 年，中国对“一带一路”沿线国家投资为 209.7 亿美元。2023 年上半年，摆脱疫情影响之后，中国对外投资迅速恢复，“一带一路”投资也快速复苏，前 6 个月，中国对“一带一路”的非金融类直接投资达 115.7 亿美元，基本恢复到 2021 年的水平。

从在“一带一路”沿线国家投资的备案企业情况看，截至 2022 年末，除伊朗、伊拉克、黎巴嫩

和巴勒斯坦以外，中资企业在 59 个“一带一路”沿线国家中的投资备案企业高达 12332 家，占商务部对外投资备案企业总数的 26.9%。从投资存量看，截至 2021 年末，“一带一路”沿线国家投资存量为 2348.1 亿美元，占对外投资存量总额的 8%。总体看，十年来，中国在“一带一路”沿线的投资不断保持增长趋势，增速高于对外投资整体增速。

中国对“一带一路”投资不平衡，主要集中在新加坡、印尼等东盟国家，东南欧等“一带一路”沿线国家投资相对较少。从国别看，中国在“一带一路”沿线的投资主要流向新加坡、印度尼西亚、越南、泰国、马来西亚、老挝、阿拉伯联合酋长国、哈萨克斯坦、巴基斯坦、沙特阿拉伯等国家。尤其

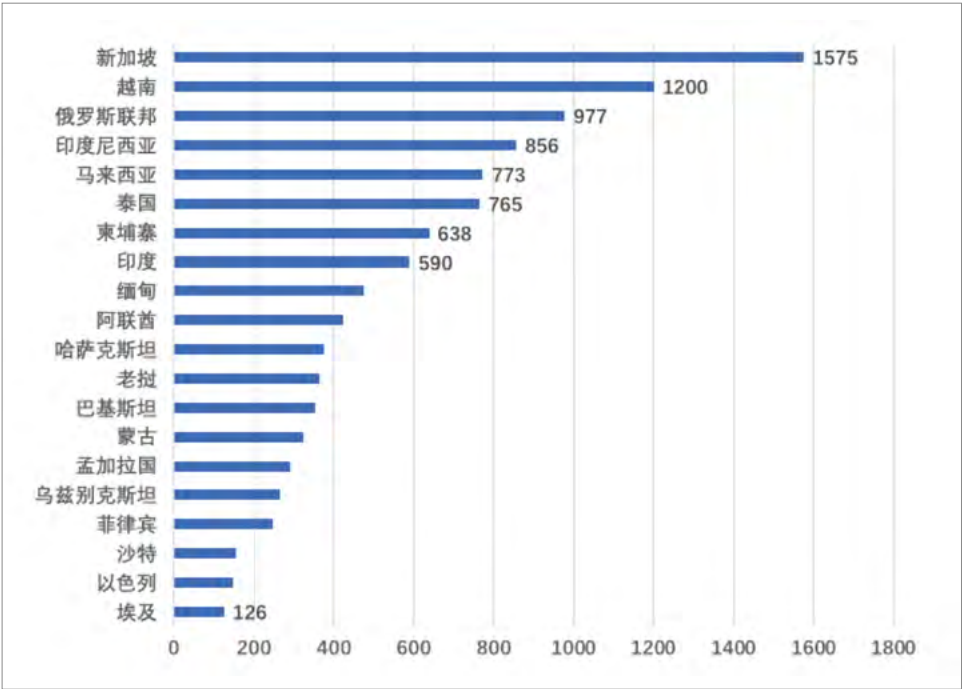


图 1-5 截至 2022 年 9 月 30 日中国在“一带一路”设立境外企业数量前二十位国家情况
数据来源：商务部网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

是2018年中美贸易战爆发以来，中国企业在越南、印尼、泰国等东盟国家的投资迅速增长。而在部分东南欧国家、西亚战乱国家，投资则相对极少。即使在中国“一带一路”投资比较集中的东盟内部，中国对各国投资的情况也差别巨大，以东盟国例，中国企业在东盟的投资主要集中在新加坡、越南等国，而缅甸、汶莱等国投资较少。从投资存量看，中国在“一带一路”沿线投资存量最多的十个国家依次为新加坡、印度尼西亚、越南、俄罗斯、马来西亚、老挝、泰国、阿联酋、哈萨克斯坦和巴基斯坦。从在“一带一路”沿线国家投资的备案企业数量看，截至2022年9月30日，在新加坡投资备案的企业数量最多，有1575家，其次是越南，有1200家。尤其是越南，最近几年中国对越南的直接投资大幅增长，2021年，在中国对外投资存量排名中，越南超过了俄罗斯，位居中国在“一带一路”沿线国家投资存量的第三位，中国对越南投资增速同比达17.6%，高于中国企业对“一带一路”沿线国家直接投资的增速。

中国企业对“一带一路”沿线国家投资以绿地投资为主，但对“一带一路”沿线国家的并购投资增长显著。从投资方式看，中国企业在“一带一路”沿线的投资以绿地投资为主，占“一带一路”投资的比重超过70%。但近年来，中国企业在“一带一路”沿线的并购投资快速增长。2014年，中国企业在“一带一路”沿线的并购还主要集中在印尼、中亚等资源富集地区，并购项目与交易金额均偏小。到2021年，中国企业在“一带一路”沿线的并购出现较大增长，从并购规模看，2021年，“一

带一路”并购投资金额达 62.3 亿美元，较 2020 年增长 97.8%，占 2021 年中国对外投资并购总额的 19.6%。从并购增速看，2021 年，“一带一路”沿线并购投资增速远远高于中国对外并购投资的增长速度，根据中国商务部的统计，2021 年，中国对外投资并购实际交易总额 318.3 亿美元，比 2020 年增长 12.9%。从并购涉及项目数量看，在“一带一路”沿线，2021 年涉及实施的并购项目有 92 例，占中国对外投资并购项目总量的 18.2%。从区域并购规模看，在“一带一路”沿线国家，2021 年，中国企业对印度尼西亚、新加坡、越南、哈萨克斯坦、阿拉伯联合酋长国、埃及、土耳其的并购投资均超过了 3 亿美元。从并购涉及的行业看，中国企业在“一带一路”沿线的并购涉及电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业、制造业、采矿业等行业大类。

中国企业在“一带一路”沿线的投资主要集中在制造业，批发和零售业等行业。从行业构成看，10 年来，中国企业在“一带一路”沿线国家的投资中，除采矿、能源项目的并购外，主要集中在制造业、批发和零售业等领域，以 2021 年为例，当年中国对“一带一路”沿线国家的投资，流向制造业的资金有 94.3 亿美元，比 2020 年增长 22.8%，占“一带一路”投资总额的 39%；流向批发和零售业约 33.3 亿美元，占“一带一路”投资总额的 13.8%；流向建筑业约 24.1 亿美元，占“一带一路”投资总额的 10%；流向租赁和商务服务业约 22.9 亿美元，占“一带一路”投资总额的 9.5%；流向电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业约 18.5 亿美元，占“一带一路”投资总额的 7.7%，流向交通

运输 / 仓储和邮政业约 16.6 亿美元，占“一带一路”投资总额的 6.9%；流向金融业约 13.9 亿美元，占“一带一路”投资总额的 5.6%；流向居民服务 / 修理和其他服务业约 6 亿美元；占“一带一路”投资总额的 2.5%；流向科学研究和技术服务业约 5.4 亿美元，占“一带一路”投资总额的 2.2%。中国企业在“一带一路”沿线国家的投资存量也主要集中在制造业、商贸行业等领域。

东盟是中国企业对“一带一路”投资的主要区域。东盟是中国在“一带一路”沿线最为重要的合作伙伴，中国对“一带一路”沿线的直接投资超过八成集中在东盟地区，从 2013 年至今，这一投资格局不仅没有改变，而且在 2018 年中美贸易战爆发后有强化趋势。从投资规模看，以 2021 年为例，在投资流量方面，根据《2021 年度中国对外直接投资统计公报》的数据，当年，中国对东盟的直接投资流量为 197.3 亿美元，比上年增长 22.8%，占当年中国对外投资流量总额的 11%，占对亚洲投资流量的 15.4%，占“一带一路”投资的 81.7%；在投资存量方面，截至 2021 年末，中国企业对东盟十国的投资存量为 1402.8 亿美元，占存量总额的 5%、对亚洲投资存量的 7.9%；从投资企业数量看，截至 2022 年 9 月 30 日，中国在东盟设立直接投资企业达 6931 家，占中国在“一带一路”沿线设立直接投资企业总量的 56.2%。

从投资行业构成情况看，中国在东盟投资的第一目标行业是制造业，2021 年投资总额为 86.2 亿美元，比上年增长 36%，占比达 43.7%；第二大投资目标行业是批发和零售业，投资总额为 31.7

亿美元，比上年增长 98.5%，占比达 16.1%；租赁和商务服务业位列第三，投资总额达 21.5 亿美元，比上年增长 25.9%，占比约 10.9%；第四是电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业，投资总额约 14.5 亿美元，比上年增长 1.2%，占比 7.4%。排在其后的行业依次是交通运输 / 仓储和邮政业，投资总额约 10.3 亿美元，比上年增长 23.2%，占比 5.2%；金融业投资总额约 6.5 亿美元，比上年下降 14.9%，占比 3.3%；居民服务 / 修理和其他服务业投资总额约 6 亿美元，比上年增长 139.5%，占比 3.1%；建筑业投资约 5.8 亿美元，比上年下降 65%，占比 3%；采矿业投资额约 5.4 亿美元；信息传输 / 软件和信息技术服务业投资额约 4 亿美元，下降 38.7%，占 2%。

从投资流向的主要国家看，新加坡位居首位，而且新加坡也是“一带一路”沿线吸引中国企业投资最多的国家。根据中国商务部的数据，2021 年，中国企业对新加坡投资流量达 84.1 亿美元，比上年增长 41.9%，占对东盟投资流量的 42.6%，主要投向批发和零售业、租赁和商务服务业、制造业、电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业等；其次为印度尼西亚，投资金额约 43.7 亿美元，比上年增长 98.9%，占对东盟投资流量的 22.2%，主要投向制造业、租赁和商务服务业、电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业等；越南位列第三，投资总额约 22.1 亿美元，比上年增长 17.7%，占对东盟投资流量的 11.2%，主要投向制造业、电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业等。

从对东盟国家的投资存量看，中国对东盟的投

资中，投向制造业约 417.6 亿美元，占对东盟投资存量的 29.8%，主要分布在印度尼西亚、新加坡、越南、泰国和马来西亚等；租赁和商务服务业投资存量约为 224.4 亿美元，占对东盟投资存量的 16%，主要分布在新加坡、印度尼西亚等；批发和零售业投资存量约为 205.6 亿美元，占对东盟投资存量的 14.6%，主要分布在新加坡、马来西亚、泰国等；对电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业的投资存量约 141.8 亿美元，占对东盟投资存量的 10.1%，主要分布在新加坡、印度尼西亚、马来西亚、缅甸和越南等；建筑业投资存量约 100.8 亿美元，占对东盟投资存量的 7.2%，主要分布在印度尼西亚、柬埔寨、新加坡、老挝、马来西亚等；金融业投资存量约 76.3 亿美元，主要分布在新加坡、泰国、印度尼西亚、马来西亚等；交通运输 / 仓储和邮政业投资存量约 64.4 亿美元，主要分布在新加坡、老挝等；农 / 林 / 牧 / 渔业投资存量约 52.8 亿美元，主要分布在老挝、新加坡、印度尼西亚、柬埔寨等国家。

从对东盟各国的投资存量看，中国对新加坡直接投资额居首位，达 672 亿美元，占对东盟投资存量的 47.9%，主要投向租赁和商务服务业、批发和零售业、制造业、金融业等；其次为印度尼西亚，投资存量 200.8 亿美元，占对东盟投资存量的 14.3%，主要投向制造业、电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业、建筑业等；越南位列第三，投资存量约 108.5 亿美元，占对东盟投资存量的 7.7%，主要投向制造业、电力 / 热力 / 燃气及水的生产和供应业、建筑业、租赁和商务服务业等。

“一带一路”沿线国家对华投资增长迅速，但还具有较大提升空间。在对华投资方面，2013 年，“一带一路”沿线国家在华新设企业 1661 家，占当年外资在华新设企业总量的 7.3%；当年，“一带一路”沿线国家实际对华投资 86.6 亿美元，占当年中国实际利用外资总额的 7%。此后，“一带一路”沿线国家在华投资不断增长，到 2021 年，“一带一路”沿线国家在华新设企业达 5312 家，较 2013 年增长 219.8%，占当年外资在华新设企业总量的 11.1%。2021 年，中国实际利用“一带一路”沿线国家投资 108.3 亿美元，较 2013 年增长 25.1%，占当年中国实际利用外资总额的 6%。

从实际利用“一带一路”沿线国家外资的占比看，“一带一路”沿线国家对华投资还有较大增长空间。

从具体国家看，新加坡是对华投资最多的“一带一路”国家，根据商务部《2022 年中国外资统计公报》，新加坡累计对华投资达 1208.4 亿美元，

年度	新设企业数			实际投资金额		
	“一带一路” 新设企业数	所有国家 (地区)	比重 (%)	“一带一路” 实际投资金额	所有国家 (地区)	比重 (%)
2013 年	1661	22819	7.3	86.6	1239.1	7
2014 年	1808	23794	7.6	66.01	1285	5.1
2015 年	2154	26584	8.1	82.5	1355.8	6.1
2016 年	2886	27908	10.3	67.9	1337.1	5.1
2017 年	3827	35662	10.7	54.3	1363.2	4
2018 年	4450	60560	7.3	60.8	1383.1	4.4
2019 年	5570	40910	13.6	81.2	1412.2	5.7
2020 年	4254	38578	11	81.2	1493.4	5.4
2021 年	5312	47647	11.1	108.3	1809.6	6

表 3 2013 年 -2021 年“一带一路”沿线国家在华投资情况
数据来源：商务部网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

占中国实际利用外资总量的 4.6%；其次是马来西亚，累计对华投资达 79.9 亿美元，占中国实际利用外资总量的 0.3%；泰国对华投资在规模上位居第三，截至 2021 年末，中国实际利用泰国投资 45.9 亿美元。

总体看，中国与“一带一路”沿线国家的投资合作集中在东盟地区，区域极不平衡，“一带一路”投资在中国对外直接投资中的份额相对还较低，还有较大的提升空间。尤其是对印度的投资，作为目前全球最具活力的新兴经济体之一，也是全球人口规模最大的国家，中国对印度的投资整体规模还较小，与印度的市场潜力不匹配，未来应进一步扫清双边的障碍，扩大中国企业对印度的投资。

3. 中国企业在“一带一路”沿线国家的承包工程业务

“一带一路”倡议提出十年来，得到了众多国家的参与和支持，互联互通、互利共赢的理念逐渐深入人心，基础设施的互联互通促进了“一带一路”承包工程业务的发展。目前，“一带一路”承包工程业务呈现以下发展特征。

“一带一路”承包工程业务快速增长。2013 年，在“一带一路”倡议提出后，中国企业就将目光聚焦到沿线国家，积极开拓市场，新签项目合同与合同完成营业额不断增长。在“一带一路”倡议全面实施之后，2015 年，当年中国企业在“一带一路”沿线国家新签对外承包工程项目合同为 3987 份，新签合同额 926.4 亿美元，同比增长 7.4%，占同期我国对外承包工程新签合同额的 44.1%。当年完成营业额 692.6 亿美元，占同期总额的 45%，

同比增长 7.6%。2016 年，中国企业在“一带一路”沿线国家新签对外承包工程项目合同就达到 8158 份，新签合同额 1260.3 亿美元，较 2015 年增长 36%，占同期中国对外承包工程新签合同额的 51.6%；当年完成营业额 759.7 亿美元，占同期总额的 47.7%，同比增长 9.7%。此后，中国企业每年在“一带一路”沿线国家新签的承包工程项目合同稳定在 7000 份左右。到 2020 年，受新冠肺炎疫情影响，中国企业在“一带一路”沿线国家的新签承包工程项目合同出现下跌，不过，“一带一路”承包工程完成营业额在同期总额中的占比不断提升。2020 年，中国企业在“一带一路”沿线的 61 个国家新签对外承包工程项目合同 5611 份，较 2019 年减少 1333 份；新签合同额 1414.6 亿美元，

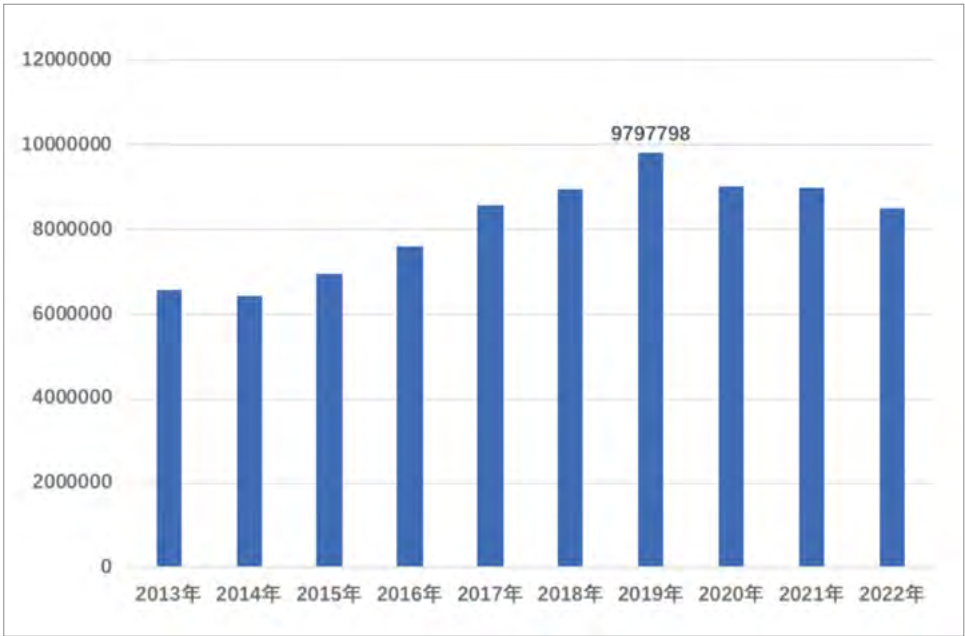


图 1-6 2013-2022 年中国企业在“一带一路”承包工程完成营业额情况（单位：亿美元）
数据来源：商务部网站、国家统计局网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

同比下降 8.7%。当年“一带一路”承包工程完成营业额 911.2 亿美元，同比下降 7%。尽管当年“一带一路”承包工程业务新签合同与完成合同营业额都出现下跌，但依然分别占同期总额的 55.4% 和 58.4%。2022 年，中国企业在“一带一路”沿线国家新签对外承包工程项目合同 5514 份，新签合同额 1296.2 亿美元，同比下降 3.3%，占同期中国对外承包工程新签合同额的 51.2%；完成营业额 849.4 亿美元，同比下降 5.3%，占同期总额的 54.8%。2023 年上半年，中国企业在“一带一路”沿线国家新签承包工程合同额 476.4 亿美元，同比下降 8.8%，占同期对外承包工程新签合同额的 50.3%；完成营业额 400.8 亿美元，同比增长 4.4%，占同期总额的 56.7%。从完成营业额看，目前对外承包工程业务正逐渐恢复。

东盟是中国企业在“一带一路”开展承包工程业务的主要区域。东盟大多数成员国基础设施落后，近年来，东盟各成员国纷纷加大基础设施建设，以拉动内需，并进一步完善经济发展条件。作为近邻且具有相对良好的双边关系，中国企业积极在东盟开展承包工程业务，东盟成为中国企业在“一带一路”沿线国家主要的承包工程市场。2013 年，中国企业在东盟承包工程完成营业额还仅有 210.8 亿美元，占当年“一带一路”承包工程业务的 32.2%；此后，中国在东盟的承包工程业务不断增长，到 2017 年承包工程完成营业额就达到 339.6 亿美元，较 2016 年增长 22%。2019 年，中国企业在东盟承包工程完成营业额达到 401.9 亿美元，较 2018 年增长 15.7%，占当年“一带一路”承包工程完成

营业额的 41%。此后，受新冠疫情的影响，中国企业在东盟的承包工程业务完成营业额出现下降，2020 年，全年完成营业额仅有 342.37 亿美元，较 2019 年下降 14.8%，在“一带一路”承包工程业务完成营业额中的占比降至 37.9%。2021 年，中国企业在东盟的承包工程业务完成营业额进一步降至 328.8 亿美元，占“一带一路”承包工程业务完成营业额的 36.6%。

中东与西亚国家是中国“一带一路”承包工程业务的第二大区域。2013 年，中国企业在该区域承包工程完成营业额为 190.28 亿美元，占“一带一路”承包工程完成营业额的 29.1%；到 2020 年，中国企业在中东与西亚区域承包工程业务完成营业额达到 261.3 亿美元的历史高位，2021 年出现下降，约 247.75 亿美元，较 2020 年下降 5.2%，占当年“一带一路”承包工程完成营业额的 27.6%。

印度、斯里兰卡、孟加拉国、巴基斯坦等南亚国家是“一带一路”承包工程业务的第三大区域。2013 年，中国企业在南亚完成承包工程营业额为 129 亿美元，2019 年达到历史高点 215.6 亿美元，2020 年受疫情影响出现下降。2021 年，中国企业在南亚承包工程完成营业额 166.12 亿美元，同比下跌 1.3%，占“一带一路”承包工程完成营业额的 18.5%。

独联体国家是“一带一路”承包工程业务的第四大区域。2014 年，中国企业在独联体国家承包工程业务完成营业额约为 75.6 亿美元，占当年“一带一路”承包工程业务完成营业额的 11.7%。2021 年，中国企业在独联体国家承包工程业务完成营业

额为 92.07 亿美元，同比增长 9.1%，占“一带一路”承包工程业务完成营业额的 10.3%。

东南欧是“一带一路”承包工程业务增长最快的地区。2013 年，中国企业在东南欧国家承包工程业务完成营业额 12.11 亿美元，此后不断增长。2020 年，虽然受疫情影响，但中国企业在东南欧区域的承包工程业务完成营业额还是达到了 39.3 亿美元，同比增长 47.85%。2021 年，中国企业在该区域承包工程完成营业额继续增长，达到 51.9 亿美元，同比增长 32.1%。东南欧承包工程业务完成营业额在“一带一路”承包工程业务完成营业额中的占比也从 2013 年的 1.8% 上升至 5.78%。

未来，东盟仍将是中国企业在“一带一路”沿线开展承包工程业务的主要市场，不过，东盟在“一带一路”承包工程业务中的占比将下降，而东南欧及中东等区域的比重将进一步上升。

巴基斯坦、印尼、阿联酋和马来西亚是“一带一路”承包工程最活跃的国家。得益于中巴经济走

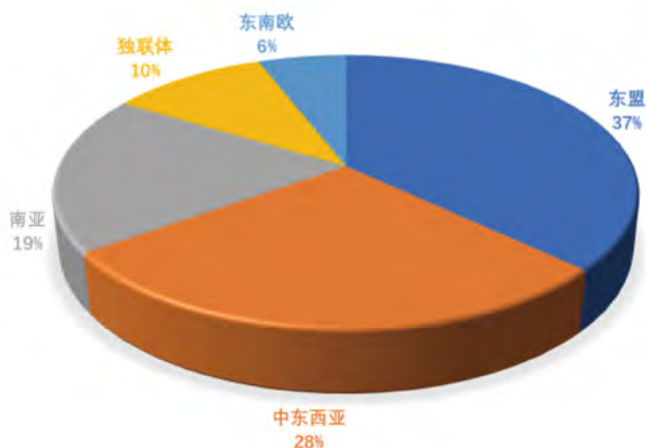


图 1-7 截至 2021 年末各区域承包工程业务在“一带一路”承包工程业务中的占比
数据来源：商务部网站、国家统计局网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

廊的建设，巴基斯坦成为中国企业在“一带一路”开展承包工程业务最活跃的国家。2019年-2021年，中国企业在巴基斯坦承包工程完成营业额237.32亿美元，占同期中国企业在“一带一路”沿线国家承包工程完成营业额的8.54%。2012年，中国企业在巴承包工程完成营业额还仅有27.7亿美元，到2013年就达到37亿美元，2014年达到42.4亿美元，2018年甚至高达112.7亿美元。最近几年受疫情影响，中国企业在巴承包工程完成营业额出现一定的下滑。

位居其次的是印尼，2019年-2021年，中国企业在印度尼西亚承包工程完成营业额228.03亿美元，占同期中国企业在“一带一路”沿线国家承包工程完成营业额的8.2%。过去十年，印尼一直是中国在东盟承包工程业务最大的国家。2013年，中国企业在印尼承包工程完成营业额就达到47亿美元，高于其他东盟国家。2019年达到87亿美元。阿联酋位居“一带一路”承包工程业务的第三位，近三年中国企业在阿联酋承包工程完成营业额219.65亿美元；马来西亚位居第四，近三年中国企业在马来西亚承包工程完成营业额204.8亿美元。沙特、孟加拉国、俄罗斯、越南、老挝和伊拉克近三年中国企业的承包工程完成营业额也均超过了100亿美元。

承包工程业务集中在交通、电力、房建领域。在“一带一路”倡议的影响下，中国对外承包工程企业在交通、电力和房建等优势领域的竞争优势更加明显。根据中国对外承包工程商会发布的报告，中国在“一带一路”沿线国家承担的大型工程承

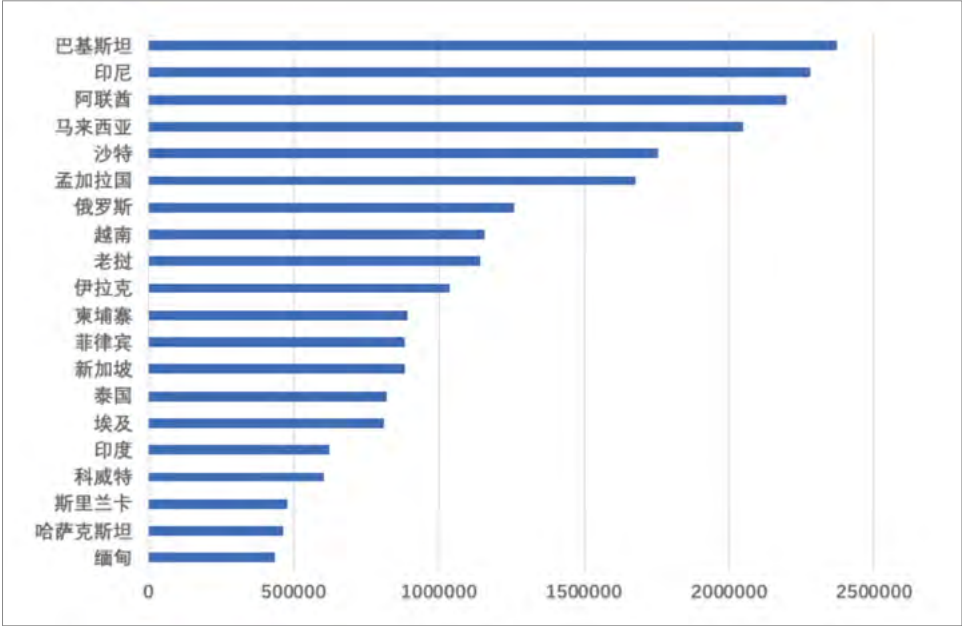


图 1-8 近三年中国企业在“一带一路”承包工程完成营业额前 20 位国家（单位：万美元）
数据来源：商务部网站、国家统计局网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

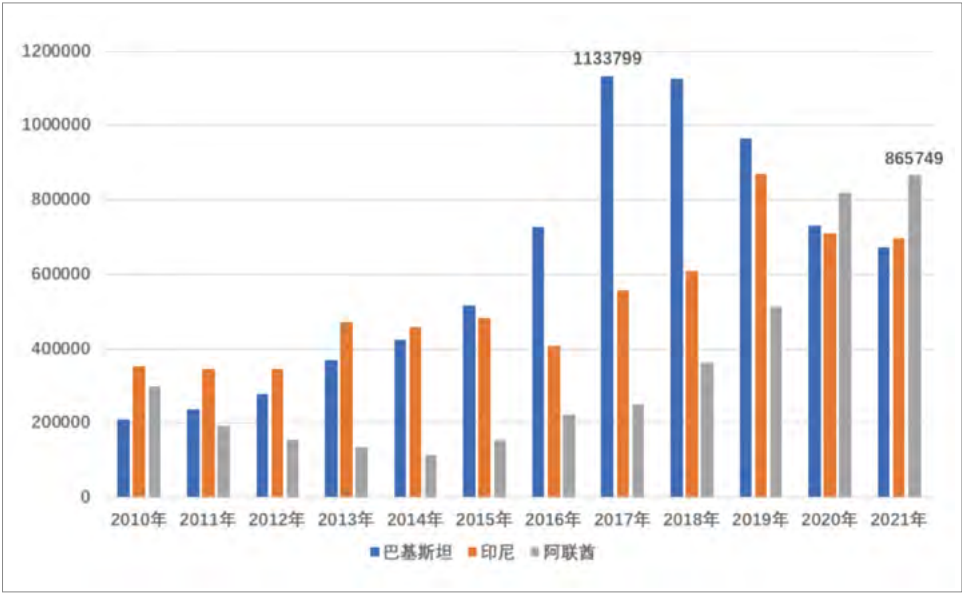


图 1-9 2010 年 -2021 年中国企业在巴基斯坦、印尼和阿联酋承包工程完成营业额变化情况（单位：万美元）
数据来源：商务部网站、国家统计局网站、亚布力中国企业家论坛研究中心

包项目主要集中于能源、交通和不动产等行业，不过虽然能源行业工程承包项目的绝对规模呈上升趋势，但其所占比重稳步下降，交通行业的工程承包规模及其所占比重逐步上升，而不动产行业的工程承包规模波动性大，尚未表现出稳定的趋势。此外，一些重点项目也在逐渐克服疫情的影响扎实推进，中老铁路、匈塞铁路等重点项目建设运营稳步，一批“小而美”的农业、医疗、减贫等民生项目也相继落地。

承包工程业务转型升级取得较大进展。根据商务部的报告，近年来，在“一带一路”沿线，新能源、节能环保、新型基础设施建设等领域合作蓬勃展开，中国全年与相关国家签署绿色发展、数字经济、蓝色经济等领域投资合作备忘录达到了31个，为共建“一带一路”拓展了更大的发展空间。此外，一些企业探索以BOT或PPP等模式参与大型国际项目的尝试初见成效，行业内一批有实力的企业凭借在技术储备、运营管理、资源整合等方面的竞争优势，加大了对BOT/PPP的探索和尝试，主要集中在电力和公路投资开发领域。此外，承包工程相关投资和综合开发类项目逐渐增多，在工业园区开发建设方面，企业凭借市场资源，积极参与境外经贸合作区投资和建设。

中央企业是“一带一路”承包工程业务的主力。在工程承包领域，中央企业相较于私营企业或地方国有企业拥有巨大的市场竞争优势，如工程施工技术、资金实力、专业人才储备、国际市场经验和国际知名度等。中央企业在“一带一路”国家的工程承包业务中占据绝对的主导地位。根据中国对外承

包工程商会发布的报告，以 2022 年为例，在 2022 年度中国对外承包工程企业排名中，前 20 位企业除上海振华重工外，其余 19 家全是中央企业。在 100 强排名中，95% 都是中央企业或地方国企。

总体看，作为共建“一带一路”的支撑，中国与“一带一路”沿线国家的经贸合作富有成效，尤其是在贸易与承包工程业务方面，“一带一路”贸易正逐渐成为稳定外贸的重要力量，而在承包工程业务领域，“一带一路”承包工程业务已成为对外承包工程业务的主力。未来，随着高质量推进“一带一路”共建的实施，“一带一路”经贸合作必将迈出新的步伐。

五、高质量共建“一带一路”新阶段

2018 年 8 月 27 日，在“一带一路”建设工作 5 周年座谈会上，习近平主席首次提出要推动共建“一带一路”向高质量发展转变，并提出下一阶段推进共建“一带一路”工作的基本要求：坚持稳中求进工作总基调，贯彻新发展理念，集中力量、整合资源，以基础设施等重大项目建设和产能合作为重点，在项目建设上下功夫、在开拓市场上下功夫、在金融保障上下功夫，推动教育、科技、文化、体育、旅游、卫生、考古等领域交流蓬勃开展，围绕共建“一带一路”开展卓有成效的民生援助。同时，要规范企业投资经营行为，合法合规经营，高度重视境外风险防范，完善安全风险防范体系，全面提高境外安全保障和应对风险能力。

当前，世界百年未有之大变局加速演进，逆全球化愈演愈烈，世界经济复苏乏力，气候等全球性

问题加剧，共建“一带一路”面临的国际环境日趋复杂，需将推动共建“一带一路”高质量发展放在新发展阶段中去考量，全面提升我国与“一带一路”共建国家之间的贸易质量和经贸合作水平。

一是以高质量推进基础设施重大项目建设和产能合作为重点。基础设施是互联互通的基石。应不断提升“六廊六路多国多港”基础设施建设水平，充分利用重要基础设施推进我国与共建国家之间的经贸合作，提升基础设施互联互通项目拉动区域经济增长的能力，构建互利共赢的产业链供应链国际合作体系，打造畅通的全球物流网络，充分利用中欧班列、西部陆海新通道、信息高速路等打造经贸合作新通道。

二是着力推动“一带一路”绿色发展。绿色是新发展理念的重要内容，也是共建“一带一路”的底色。应坚持把绿色发展作为推进“一带一路”共建的内在要求，不断探索在有限环境和资源承载能力条件下实现经济可持续发展的途径。继续推进与“一带一路”沿线国家绿色基建、绿色能源、绿色交通、绿色金融等领域的务实合作，促进经济社会发展与生态环境保护相协调，共享绿色发展成果。同时，进一步强化全球生态环境治理共识，加快解决全球环境问题的国际制度构建，加快推动形成新的治理机制，共同拓展绿色发展路径。

三是以数字经济为抓手，推动高质量共建“一带一路”。数字经济与实体经济日益融合，成为带动经济复苏、产业变革和社会进步的重要驱动力量。当前，世界经济面临的不稳定不确定性因素显著增多，加强数字丝绸之路建设共识度高、利益契合度

高，有助于共建国家共同破解发展难题，增强供给能力，催生新需求，增强经济发展动力。应抓住新一轮科技革命与产业变革的历史机遇，与共建国家在数字经济发展政策、战略规划、标准体系、监管手段等方面建立交流合作机制，分享成功经验，共同推动数字经济发展壮大。要加强数字基础设施互联互通，打通经济社会发展的信息“大动脉”；把握数字化、网络化、智能化方向，推动制造业、服务业、农业等产业数字化，利用互联网新技术对传统产业进行全方位、全链条改造，提高全要素生产率，发挥数字技术对经济发展的放大、叠加、倍增作用；深化数字丝绸之路各领域合作，围绕5G、人工智能、网络安全、工业互联网、网络扶贫等重点领域开展广泛交流。

四是加强规则建设，深化规则标准“软联通”。

国际经济领域的竞争也是规则和标准的竞争，应加强与各国和国际组织之间的规则标准对接，稳步扩大制度型开放，继续深化融资、贸易、能源、数字信息、农业等领域标准化务实合作，持续提高贸易投资自由化便利化水平。

五是巩固人文交流。与共建国家深入开展各领域人文交流与合作，开展更多“小而美”民生工程建设，不断促进共建国家民心联通。

总体看，10年来，共建“一带一路”取得了实打实、沉甸甸的巨大成就。当前，世界进入新的动荡变革期，我国迈上全面建设社会主义现代化国家新征程，共建“一带一路”面临新形势新任务新要求。在新的发展形势下，必须全面统筹，推进高质量共建“一带一路”行稳致远。✧



合作伙伴企业会员

吴庆斌

中泰信托有限责任公司董事长
大成基金管理有限公司董事长

吴庆斌长期投身于中国金融行业。2012 年和 2019 年起，分别担任中泰信托和大成基金董事长。目前，中泰信托以及下属企业受托管理客户资产规模已超 3500 亿。加入中泰信托前，他任职北京国际信托有限公司副总裁，与团队累计管理资产规模逾千亿。吴庆斌较早将互联网思维融入金融领域，2000 年曾参与搭建了中国第一个全国性网上证券交易服务平台——西南证券飞虎网。



合作伙伴企业会员

王冠然

达仁集团董事长
龙电华鑫集团
执行董事兼联席 CEO

达仁集团于 2010 年 3 月在深圳成立，注册资本人民币 11 亿元，运营总部位于深圳福田中心区和南山深圳湾。

集团在“一带一路”主要国家地区及国内 12 个省市设有多家子公司或分支机构，员工总人数超过 13000 人，2022 年总营收达 177 亿元。

集团主营业务涵盖新能源材料及高端电子复合材料的研发与生产、电气设备 & 新型储能装备设计与制造、黄金及贵金属矿产采选冶炼等板块。

旗下龙电华鑫集团为新能源铜基材料领域全球领先企业；灵宝黄金集团为港股上市的黄金矿山开采与冶炼企业。





合作伙伴会员

田发波

金划算集团董事长

田发波，男，1982 年出生于安徽寿县，毕业于上海立信会计金融学院工商管理专业，现任金划算集团股份有限公司董事长。近二十年的创业生涯，造就了自信果敢、坚毅担当的性格。基于在人力资源行业的深耕与探索，积累了综合全面的财税知识和丰富的人力资源实务经验。随着“互联网+”的普及和深化，大数据应用和人工智能的迅猛发展，传统人力资源行业发展受到限制，他带领团队借助移动互联网的后发优势，探索出“互联网+人力资源”新的数字经济产业园运营模式，助力集团实现了 5 年 10 倍速增长。凭借集团突出的行业优势与至诚至善的服务理念，以及多年与客户合作的丰富经验，积累和建立了一定的行业影响力和社会公信力，收获了众多客户的充分认可和高度肯定。

金划算集团股份有限公司成立于 2015 年，总部位于上海，是集“招商开发、资源配置、全产业链服务、定制化方案解决”于一体的数字产业服务商，致力于打造中国新经济新业态数字化平台服务型企业。



合作伙伴会员

赵振东

齐齐哈尔振东达商贸有限公司
董事长

本人从事粮食行业 20 余年，2017 年出资成立齐齐哈尔振东达商贸有限公司，担任董事长。2016 年投资嫩江隆顺粮贸有限责任公司，且嫩江隆顺粮贸有限责任公司持有嫩江象屿农产有限公司 49% 股份。2018 年投资齐齐哈尔市第一粮库有限公司。

企业成立于 2017 年 11 月 14 日，2018 年在齐齐哈尔市政府的牵头带领下，通过采取吸收合并方式与齐齐哈尔市第一粮库有限公司进行混合所有制重组，即第一粮库国有控股占 51%，本企业占股 49%。齐齐哈尔市第一粮库有限公司，是黑龙江省具备中央储备粮、省级和市级储备粮的国有粮食购销骨干企业。主要经营：稻谷、玉米、杂粮、小麦收购，粮食仓储、原粮烘干、装卸搬运、铁路运输代理活动、普通货物道路运输、信息技术咨询服务、铁路运输设备、租赁服务、谷物磨制，房屋、场地、机械与设备租赁，粮食、蔬菜、水果、农业机械、化肥批发、零售。



合作伙伴会员

左翌

江苏通卡数字科技有限公司
执行董事、总经理

左翌，现任江苏通卡数字科技有限公司执行董事、总经理。

江苏通卡数字科技有限公司（简称“通卡数科”）成立于 2021 年，作为数字化 SaaS 服务输出基站，助力传统企业数字化转型。

通过帮助客户搭建自有的 SaaS 技术平台，以“全业务支撑”和“场景化驱动”为核心，以“互联网 + 创新”为发展动力，向客户提供“一站式”的数字权益商品相关服务及增值服务，如数字权益商品销售、集成和运维、线上销售平台搭建及管理。以“数字·商业·垂直·流量”为基础能力，专为企业定制研发，以多应用数字平台为基础，输出完整的数字化整体技术支撑服务，并提供一体化的全方位解决方案，打造国内领先的数字化企业服务平台。

未来，通卡数科将努力成为数字消费领域，平台经济的佼佼者，携手广大合作伙伴激发数字消费新动能，连接起美好数字生活新未来。



合作伙伴会员

朱瑾艳

湖北鑫榄源油橄榄科技有限公司
董事长

湖北鑫榄源油橄榄科技有限公司成立于 2015 年 6 月，位于十堰市郧阳区。公司投资 5 亿元发展了“生态农业 + 健康食品 + 生物科技 + 农文康旅”为一体的国家级三产融合示范企业；公司创始人朱瑾艳是中国橄榄油新国标制定起草人之一、湖北省第十四届人大代表、湖北省五一劳动奖章获得者、湖北省楚商联合会副会长、十堰市政协常务委员、在朱瑾艳带领下，目前公司自有油橄榄种植基地 6000 亩，带动当地油橄榄种植面积 5 万亩，带动 5000 户农户脱贫致富。公司打造成为：一产油橄榄种植业；二产油橄榄精深加工；三产农文康旅、公司创建的“东方橄榄园”已获得国家 3A 级景区；并成为国家森林康养基地；中国橄榄油新国标起草单位、国家高新技术企业、国家级林业产业化龙头企业、省级农业产业化龙头企业；产品从食用级系列：特级初榨橄榄油、口服液、橄榄玉米调和油、橄榄软胶囊到妆字号橄榄精油、乳液、洗发水、沐浴露护肤品。产品获得绿色食品认证、有机证书！公司致力于打造中国橄榄油“第一品牌”、创建“两山”经济创新实践基地，拓展全向运营！将小橄榄做成大产业！





合作伙伴会员

钱毅

黑龙江垄德农业集团有限公司
董事长

1989 年出生于双鸭山，2012 年毕业于武汉大学，十余年资深煤炭行业的从业经验，先后于二连浩特、满洲里、蒙古国等地进口煤炭数百万吨，为国家能源的建设和发展做出杰出贡献。

黑龙江垄德农业集团有限公司，是一家集粮食研发、基地种养、生产加工、产品营销、仓储物流“五位一体”的农业产业化企业。目前开展 OEM、进出口企业订单等多渠道销售模式，主要为广大消费者提供健康绿色、新鲜美味的农产品。

2022 年 8 月收购原北大荒牛业厂区，并先后成立了双鸭山市红兴隆达信农业科技有限公司及 2 个下属合作社，全力开展鲜食玉米真空及速冻产品加工项目。现在黑龙江省双鸭山市友谊农场承包鲜食玉米种植基地，并配套了全国最大的鲜食玉米加工工厂开展生产及加工业务，形成鲜食玉米（全）产业供应链发展格局。公司 2023 年被评为“省级高质量发展重点项目”。公司的总体目标是通过本项目，将鲜食玉米做到细分市场绝对优势，将企业打造成国内领先的名优农产品供应商，成为国内领先的农产品消费终端品牌！



垄德集团
LONG DE GROUP



合作伙伴会员

乔占峰

青岛峰实国际供应链有限公司
董事长

乔占峰，男，1976 年 10 月 15 日出生。中国共产党党员，现任黑龙江金正好生物科技有限公司董事长。青岛峰实国际供应链有限公司董事长。山东商会黑龙江商会副会长。

青岛峰实国际供应链有限公司，注册成立于 2021 年 6 月 4 日，注册资本 1000 万元人民币，由 2 名自然人股东成立，控股股东及法定代表人：乔占峰。

成立至今，峰实公司主要集中开展的业务为：以供应链模式运营煤炭业务。公司依据敏锐的市场嗅觉、广泛的信息优势和良好的业界口碑，不断整合资源、优化合作，将业务链中有需求的煤炭客户、托盘方和合格供应商进行衔接匹配，通过煤炭买卖业务完成上下游的供需对接，形成供应链业务链条，采取大宗商品贸易中常用的“指示交付”方式完成货物全部权的转移，按市场行情留取金额不等的中间利润，各环节正常开票缴税。

峰实公司在保持现有煤炭业务稳步增长的基础上，还将锐意进取、开拓创新，积极迎合政策发展，探索新业务，尝试新模式，为地区发展增添一份力量，为回馈家乡做出更多贡献。



合作伙伴会员

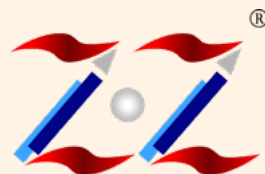
王立武

哈尔滨珍道企业管理集团有限公司
董事长

哈尔滨珍道企业管理集团有限公司是一家集文具画材研发、生产、销售、国际贸易于一体的专业化公司，分支机构分布在哈尔滨、尚志、杭州。子公司尚志市珍珠笔业有限责任公司是国内最大的石墨及炭画铅笔芯供应商。截止到2022年末，集团下属企业共获得已授权知识产权52个，其中发明专利7个，实用新型32个，涉及到画材相关产品均在行业中处于领先地位。

董事长王立武是哈尔滨市第十六届人大代表，现任中国制笔协会第九届理事会副理事长、全国专业标准化技术委员会委员、中国文教体育用品行业标准化委员会委员、中国制笔行业专家委员会委员、黑龙江省跨境电子商务协会副会长。荣获2015年中国制笔行业突出贡献企业家、2022年中国制笔行业卓越企业家、2022年哈尔滨市总工会授予王立武高技能人才（劳模）创新工作室、2023年中国制笔行业四十年精英之杰出企业家称号。

集团始终秉承着“让世界尊重中国制造”的企业理念，为实现“成为全球铅笔芯行业一流供应商”的企业愿景而不懈努力。



合作伙伴会员

杨杰

集团创始合伙人
集团董事、中国区总裁
美国联合商业协会亚洲区秘书长

杨杰拥有超过15年的投行从业经验，曾任美国Prime基金亚洲区执行总裁、华尔街REDSTONE国际集团中国首席代表。

美联商汇（亚洲）资本集团是依托美国联合商业协会成立的一家资本公司，总部位于香港，在北美、韩国、日本设有区域分支机构。

美国联合商业协会2005年经美国联邦政府批准的，由多个经贸领域的合作伙伴所组成的，旨在推进美国和世界其他地区之间交流与合作，建立一个跨区域的商业交易平台的大型金融与商业机构。行政总部位于美国特拉华州威灵顿市，同时在纽约市、亚特兰大、洛杉矶、华盛顿都设有相关业务办公室。除美国总部外，还在美洲、欧洲、香港以及东南亚、中东等地区设有代表处和合作机构。



亚布力中国企业家论坛理事

1. 艾路明 武汉当代科技产业集团股份有限公司董事长
2. 艾特·凯瑟克 麦赞臣有限公司主席
3. 埃文·格林伯格 安达有限公司、安达集团董事长兼首席执行官
4. 曹国伟 新浪集团董事长兼首席执行官、微博董事长
5. 陈东升 泰康保险集团股份有限公司创始人、董事长兼CEO，亚布力中国企业家论坛理事长
6. 陈琦伟 亚商集团董事长，亚商资本初始合伙人
7. 陈显宝 全国楚商高尔夫联盟会长
8. 陈景河 紫金矿业党委书记、董事长
9. 车建新 红星美凯龙控股集团创始人、董事长
10. 丁 健 金沙江创业投资主管合伙人
11. 丁立国 德龙集团董事长，新天钢集团董事长
12. 冯 仑 御风集团董事长
13. 郭广昌 复星国际董事长
14. 郭 为 神州数码董事长
15. 高迎欣 中国民生银行董事长
16. 韩家骥 大成食品（亚洲）有限公司董事会主席
17. 何启强 广东长青（集团）股份有限公司董事长
18. 胡葆森 建业集团董事长
19. 胡祖六 春华资本集团董事长兼首席执行官
20. 洪 崎 原中国民生银行董事长，亚布力中国企业家论坛荣誉理事
21. 黄 立 武汉高德红外股份有限公司董事长
22. 姜 明 天明健康科技产业集团创始人兼董事长
23. 雷 军 小米集团创始人、董事长兼CEO
24. 冷友斌 中国飞鹤董事长
25. 李东生 TCL创始人、董事长
26. 李建光 IDG资本合伙人
27. 李小加 滴灌通创始人、主席
28. 李彦宏 百度创始人、董事长兼首席执行官
29. 李 敏 山水文园集团董事局主席
30. 梁建章 携程集团联合创始人兼董事局主席
31. 梁锦松 南丰集团董事长兼行政总裁，原香港特区政府财政司司长
32. 刘东华 正和岛创始人兼首席架构师
33. 刘积仁 东软集团董事长
34. 刘晓光 首创集团原董事长
35. 刘道明 美好置业集团股份有限公司董事长
36. 刘乐飞 CPE源峰董事长兼CEO
37. 刘永好 新希望集团董事长
38. 罗康瑞 瑞安集团主席
39. 鲁伟鼎 民生人寿保险股份有限公司董事长
40. 马 云 阿里巴巴集团创始人兼董事
41. 毛振华 中诚信集团创始人、董事长，中国人民大学经济研究所所长
42. 苗鸿冰 白领时装有限公司董事长
43. 南存辉 正泰集团股份有限公司董事长
44. 潘石屹 SOHO（中国）有限公司创始人、执行董事
45. 沈南鹏 红杉资本全球执行合伙人
46. 宋立新 英才元投资管理有限公司董事长
47. 田溯宁 亚信联合创始人
48. 田 源 迈胜医疗集团董事长，元明资本初始合伙人，亚布力中国企业家论坛创始人、主席
49. 王 兵 爱佑慈善基金会创始人
50. 王传福 比亚迪股份有限公司董事长兼总裁
51. 王均豪 均瑶集团总裁、均瑶健康董事长
52. 王 石 万科集团创始人兼董事会名誉主席、万科公益基金会理事长
53. 王 巍 全联并购公会创始会长、金融博物馆理事长

- 54. 王维嘉 Aim Top Ventures 创始合伙人
- 55. 王玉锁 新奥集团董事局主席
- 56. 王振滔 奥康集团董事长
- 57. 王中军 华谊兄弟传媒股份有限公司创始人、董事长
- 58. 王梓木 华泰保险创始人，社会企业家联盟联席主席
- 59. 王 兴 美团创始人、董事长兼首席执行官
- 60. 汪潮涌 信中利资本集团创始人、董事长
- 61. 汪林朋 居然之家创始人兼董事长
- 62. 武克钢 香港通恒集团有限公司董事长，云南红酒业有限公司董事长
- 63. 吴亚军 龙湖集团战略顾问
- 64. 吴 鹰 中泽嘉盟投资基金董事长
- 65. 谢 明 中国酒业协会固态白酒原酒委员会理事长
- 66. 宣瑞国 广东华铁通达高铁装备股份有限公司董事长
- 67. 阎 焱 赛富亚洲投资基金创始管理合伙人
- 68. 阎 志 卓尔控股有限公司董事长
- 69. 杨元庆 联想集团董事长兼CEO
- 70. 虞 锋 云锋基金发起人、主席
- 71. 俞敏洪 新东方教育科技集团董事长、亚布力中国企业家论坛轮值主席
- 72. 喻 杉 共识传媒出品人
- 73. 俞 渝 当当网执行董事兼创始人
- 74. 姚劲波 58同城CEO
- 75. 曾 强 北京鑫根投资管理有限公司创始合伙人
- 76. 张 磊 高瓴资本创始人兼首席执行官
- 77. 张利平 黑石集团大中华区主席
- 78. 张树新 联和运通控股有限公司主席
- 79. 张维迎 亚布力中国企业家论坛首席经济学家
- 80. 张伟祥 浙江建龙控股集团有限公司董事长
- 81. 张文中 物美集团创始人、多点Dmall创始人
- 82. 张醒生 道同资本创始合伙人
- 83. 张 跃 远大集团董事长兼总裁
- 84. 赵 民 正略集团董事长
- 85. 赵长甲 上海长甲集团董事长
- 86. 周鸿祎 360集团创始人、董事长
- 87. 朱昌宁 苏州广大投资集团有限公司董事长

董明珠	格力电器股份有限公司董事长兼、总裁	黄金生	晋江钜弘鞋服有限公司董事长
段永基	四通集团董事长	黄瑜清	镁伽创始人兼首席执行官
丁学东	中国投资有限责任公司董事长	姜 鹏	知猫（上海）人力资源有限公司董事长
范勇宏	中国金融学会常务理事	李伏安	渤海银行股份有限公司党委书记、董事长
辜胜阻	十三届全国政协副主席、民建中央常务副主席	李天天	丁香园创始人、董事长
李 宁	李宁体育用品有限公司董事长	李万斌	河南万众集团有限公司董事局主席
刘强东	京东集团董事局主席	李月中	维尔利环保科技集团股份有限公司董事长
柳传志	联想控股、联想集团创始人	李晓舟	益普索（中国）咨询有限公司上海办公室总经理、全国业务增长官
	联想控股名誉董事长、资深顾问、董事会战略委员会成员	廖忆雪	广东艾美美妆化妆品集团有限公司首席执行官
马化腾	腾讯公司控股董事会主席兼首席执行官	林 慧	深圳市企业服务集团董事长、深圳市深商总会执行会长
牛锡明	全国政协委员、交通银行原董事长	刘 杰	中亚环保科技集团董事长
任正非	深圳华为技术有限公司总裁	刘江玉	黑龙江省铸浩石墨有限责任公司董事长
沈国军	中国银泰投资董事长	陆习标	和灵投资管理（北京）有限公司创始合伙人
沈文荣	沙钢集团董事局主席	路立明	华铁传媒集团有限公司董事长
孙 尧	教育部副部长	李 伟	黑龙江众德伟业工程有限公司董事长
王建宙	中国上市公司协会会长	李 浩	中科创世创始合伙人、联席CEO
王健林	万达集团董事长	刘帅男	天津市海荣盛业环境集团股份有限公司董事长
王忠明	全国工商联副秘书长	吕 勇	亚太信宇科技（北京）有限公司副总裁
魏建军	长城汽车集团董事长	吕思远	无锡市博荣生物科技有限公司董事长
许小年	中欧国际工商学院教授	马椿平	中国龙江森林工业集团有限公司党委委员、副总经理
郁 亮	万科集团董事会主席	马海龙	青海力盟实业集团有限公司董事长
张近东	苏宁云商董事长	马 涛	德事隆航空销售总监
张瑞敏	海尔集团董事局主席、首席执行官	梅章记	老村长酒业有限公司董事长
周其仁	北京大学国家发展研究院经济学教授	钱 毅	黑龙江隆德农业集团董事长
朱 民	中国国际经济交流中心副理事长，IMF 原副总裁	乔占峰	青岛峰实国际供应链有限公司 董事长
张庆后	娃哈哈集团董事长兼总经理	孙慧咏	黑龙江省咏大文化传播有限责任公司董事长
高德康	全国工商联纺织服装商会理事长、波司登集团董事局主席兼总裁	孙青锋	上海兆妩品牌管理有限公司董事长
张黎刚	爱康集团创始人、董事长兼CEO	石 达	武汉九州安厦工程科技有限公司董事长
贾少谦	海信集团控股公司党委书记、董事长	田发波	上海金划算集团董事长
刘兆年	九州通医药集团股份有限公司副董事长	汤才坤	乐士生命科技集团高级副总裁、科技医养基地CEO
邵丹薇	万帮数字能源、星星充电董事长、创始人	谭丁一	武汉万吨冷链物流有限公司董事
许泽玮	91科技集团董事长CEO	陶石泉	重庆江小白酒业有限公司董事长兼CEO
吴庆斌	中泰信托、大成基金董事长	滕飞龙	黑龙江汤火功夫餐饮有限公司董事长
汪静波	诺亚财富集团创始人、董事局主席兼首席执行官	王超锋	上海西信信息科技股份有限公司创始人、董事长兼总经理
乔元栩	乔氏台球企业集团创始人、董事长	王渡升	洛邑古城董事长
罗秋平	蓝月亮（中国）有限公司董事长	王宏权	河南同力和基础工程有限公司董事长
罗 闽	博将资本创始合伙人、董事长	王玉亮	科饶恩门窗集团董事长
刘晓琴	发发奇亚区总裁、全球执行董事	王占刚	河北衡水老白干酒业股份有限公司总经理
王冠然	达仁集团董事长	王立武	哈尔滨珍道企业管理集团有限公司董事长
谢 欣	飞书CEO	王彦芳	北京三川创视科技有限公司董事长
林日强	罗曼湖集团管理合伙人	闻阔杰	星辰基金执行董事
徐 岗	空中客车全球执行副总裁、空中客车中国公司首席执行官	吴禹鸽	北京德意润银投资有限公司董事长
杨 翥	金镓资本创始人、管理合伙人	郁佳亮	黑龙江润凡生物科技集团有限公司董事长
邢炬乐	光源资本创始人、CEO	肖文涛	广州尚凝控股集团有限公司董事长
邢英壮	锡林郭勒盟隆兴矿业有限责任公司副总经理	闫腾洋	河南中沃润滑科技有限公司董事长
李 智	北京拉索生物科技有限公司创始人、董事长、 CEO	姚伊琳	津东·嘉城总裁
吴卫军	德勤中国副主席	晏鸿浩	湖北渐进传媒有限公司董事长/总经理
马春敏	欢乐口腔董事长	杨大俊	亚盛医药董事长兼CEO
艾 渝	特斯联科技创始人兼CEO	杨智涵	邃昊资本董事总经理
陈瑞霖	海南中城实业集团有限公司 董事长	姚红超	北京中钢网信息股份有限公司董事长
曹石金	江苏省银承网络科技股份有限公司董事长	叶建宇	康尚镜制（深圳）产业发展有限公司CEO
曾敬霖	丰源盛达铁道科技有限公司董事	余 凯	地平线创始人兼CEO
陈光焰	北京华欣物流有限公司总经理	张 弛	宸隆控股有限公司董事长
陈小虎	北京市科衡管理顾问有限公司董事长	张冠武	中国龙江森林工业集团有限公司党委书记、董事长
陈亦力	北京碧水源膜科技有限公司执行董事	张 桑	深圳市宝泽控股集团有限公司董事长
程振朔	安徽新远科技有限公司董事长兼总经理	张秀勇	深圳市爱特安全优润滑技术工程有限公司总经理
崔元兴	黑龙江联众七星科技有限公司董事长	郑徐浩然	嘉诚汽车集团董事
单 勇	黑龙江汇欣龙房地产开发有限公司董事长	钟阳君	青海泰宁水泥有限公司董事长
邓小白	深圳蓝胖子机器智能有限公司CEO、创始人	周海冰	涌现科技总裁
丁佐宏	月星集团有限公司董事局主席	周金旺	领势投资董事长
方树鹏	山东省章鼓联席董事长、党委副书记	朱 超	理享家科技集团 CEO&AP 资产创始合伙人
高云峰	哈尔滨迈远电子商务有限公司首席执行官	朱道六	天津路顺投资发展有限公司董事长
郜博鸣	兰西天纤坊亚麻有限公司董事	朱艳辉	河南超赢投资有限公司董事长
郭诗硕	贝尔直升机中国区负责人	邹亨瑞	亨瑞集团总裁
何文迪	e代理创始人兼CEO	张艳梅	唐山晟丰商贸有限公司董事长
贺智华	湖南天翼投资管理有限公司董事长	朱瑾艳	湖北鑫槐源油橄榄科技有限公司董事长
洪 翔	江苏海新双相钢有限公司总经理	赵振东	齐齐哈尔振东贸易有限公司董事长
胡时伟	第四范式联合创始人	左 翌	江苏通卡数字科技有限公司执行董事、总经理

“年轻员工太难带？” 来青火，与准备好的青年相遇

Cheerfour

2018年，由亚布力中国企业家论坛孵化
大数据记录青年成长轨迹，标记青年能力
多维度社会实践、知识分享、体验式培养
汇集16-25岁群体的成长平台
为企业提供更精准化人才招聘渠道

用户群体

聚集32万+青年用户

平台优势

理解青年群体，洞悉青年特质

欢迎加入「青春合伙人」！

你不可错过的青年人才发掘地

TEL: 010-66426315 (青春合伙人项目组)



微信公众号二维码

合作伙伴申请表

合作伙伴 - 会员 ☐

合作伙伴 - 常青会员 ☐

合作伙伴 - 企业会员 ☐

合作伙伴 - 菁英会员 ☐

以下信息仅作为亚布力中国企业家论坛内部联络和寄送《亚布力观点》杂志使用，对外保密，
请准确填写 (* 为必填项)。请填写完毕后传真至 010-66420235，或邮件至 cefco@cefco.cn

第一部分：公司信息

* 公司名称：_____ 是否上市： ☐ 是 ☐ 否 上市公司请填写：股票代码 _____

* 成立年份：_____ 主营业务：_____ 员工数量：_____

* 总资产：_____ 净资产：_____ 年营业额：_____

* 年利润：_____ 出席活动时间：_____ 年产值：_____

* 地址：_____

* 邮编：_____ 网址：_____

第二部分：申请人

申请人原则为企业的董事长或 CEO，以下标 * 为必填项，其他可选填

* 申请人姓名：_____ * 性别：_____

* 职务：_____ * 手机：_____

* 商务电话：_____ * 电子邮箱：_____

第三部分：指定联络人信息

联络人姓名：_____ 手机：_____

商电 / QQ：_____ 电子邮箱：_____

签名：_____

日期：_____

