信心从哪里来——闽浙民营企业调研行（1）

**【导语】回眸2024年，民营经济承压前行。日前召开的中央经济工作会议明确，要进一步优化民营经济的发展环境。而本月21日，《中华人民共和国民营经济促进法（草案）》提请十四届全国人大常委会初次审议，更是填补了民营经济领域专门立法的空白，将促进民营经济发展的重要举措上升为法律规范。一系列政策法规的组合拳，是否能让民营企业有感有得、放心干事、安心发展呢？从今天起，本台携手浙江广播电视集团，推出特别策划《信心从哪里来——闽浙民营企业调研行》。我们的多路记者走进民营经济活跃的浙江、福建两省，观察民资走向，倾听民企冷暖，解读民营经济的信心密码。第一站，我们的寻访就沿着浙江的海岸线开始。**

**【标题】民间资本参股核电 从2%到10%**

【解说】进入三季度，浙江绵长的海岸线上，加紧推进的核电大项目，频频出现民间资本的身影。温州苍南三澳核电项目获准新一轮民资入股；宁波金七门核电一期，由万向集团参股2%；隔海相望的台州三门核电三期，刚刚迎来天皇药业的入股。

【同期声】陈立钻 浙江天皇药业有限公司董事长：水电、抽水蓄能（电站）我有了，能进入核电，感谢你们！

【同期声】陈国才 中核集团三门核电有限公司董事长：第一次和民营企业合作，我们央企、国企和民企都是一家人。

【解说】踊跃的民资背后，是国家支持民营企业参与国家重大项目建设的决心。今年8月，国务院核准的5个核电项目都引入民间资本，且民营企业参股比例首次提高到了10%。这意味着继2020年，三澳核电一期项目率先在全国引入民间资本后，民资参股核电的“玻璃门”被进一步打开。

【同期声】单思盟 中广核苍南核电有限公司综合管理部经理：我们积极邀请民营资本参股投资核电项目。对核电企业来讲，民营企业参股投资有利于项目缓解前期的资金压力，也能够激发民营企业动力活力。

【解说】五大准许民资进入的核电新项目中，浙江苍南三澳核电二期位列其中。眼看着“玻璃门”打开，今年7月刚上任浙江民营经济发展局首任局长的洪旭辉，看到了民间资本的新机遇。

【同期声】洪旭辉 浙江省发改委民营经济发展局局长：针对原来一些民营企业没有参加、没有进入的领域，可以为民营企业的发展提供更多的机遇和空间。

【解说】但核电项目投资体量大、周期长，且具有很强的专业性。三澳二期项目总投资就在400亿左右，民企愿不愿意投、投不投得了？大家心里都没底。为此，浙江省发改委会同省能源局、省工商联等单位，从全省筛选民企，首次由政府出面，定向推介核电项目。

【同期声】刘志义 浙江省工商联二级巡视员：所参与的人，无论成功与否，大家都很开心，都感受到这是一个难得的机遇。

【解说】受邀参会的久立集团董事李郑周记得，会上，央企负责人介绍了三澳项目的投资计划：整体投资回报周期在60年以上，年化收益8%左右。现场，一半以上企业都有投资意向。

【同期声】李郑周 久立集团股份有限公司董事：（当天参加的）企业有大概27家，包括很多都是制造业，我们核电领域还有供应链的。我其实当时还有点奇怪，你们来也会投吗？

【解说】投资的意愿从何而来？在参会企业——万向集团的总部，最大的高性能电芯车间一派忙碌。作为老牌民企，20年来，企业投资天然气电厂、风电场等，规模已超百亿元。涉足核电，是企业转型的重要布局。

【同期声】陈利军 万向集团公司发展部副总经理：建立了一个跨领域的一个产业体系，产业向高质量，向可持续发展，其实是非常有意义的一件事情。

【解说】与万向集团不同，投资意愿强烈的久立，主要生产特种材料，仅核电领域相关产品就有60多种。

【同期声】李郑周 久立集团股份有限公司董事：原来我们是供应商供应材料，通过投资，我们希望能够有跟核电的业主、核电的各方、利益相关方，有更广泛的更深层次的互动。

【解说】记者走访中发现，除了长期稳定收益率，切入核电产业的前景，被不少民营企业看好。这段时间，三澳核电二期项目正加紧推进，相比一期项目，民企占股由原先的2%提升到10%。而这8个点的股份，需要央企、省市县三级国资拿出来，一边是民企积极参与的意愿，另一边，各级政府同样对项目稳定分红寄予厚望。8%的份额，该如何分配，各方意见不一。

【同期声】陈培标 浙江省温州市苍南县重大能源项目建设管理中心主任：方方面面的压力挺大，当时市县两级都不想让。

【解说】陈培标案头的这一摞会议纪要，记录了各方统一思想的艰辛。近一个月，省里牵头的协调会从市里开到县里，再开回到省里。最终，省级国资带头，让出了4%的股份给民企，市、县两级也配合，各自让股2%。

【同期声】陈培标 浙江省温州市苍南县重大能源项目建设管理中心主任：统一思想，单纯从经济上说，今后的收益是会减少。但是如果从推动民营经济的发展，对今后的一些产业的发展，可能还会带来一些新的契机。

【解说】把更多的投资机遇留给民营企业，目前，三澳核电二期已找到了四家拟入股的民企股东。据不完全统计，浙江已明确公开参股核电项目的，已有吉利、青山、万向等多家民营企业。在浙江省发改委民营经济发展局，“向民间资本推介重大项目”年度清单刚编撰完成，共梳理了186个吸引民资投资的重大项目，每个项目均明确了投资规模、建设内容、合作方式等细节。

【同期声】洪旭辉 浙江省发改委民营经济发展局局长：破除阻碍民营经济发展的痛点、堵点，更好助力民营企业参与到国家的重大项目建设，为民营企业发展营造稳定、公平、可预期的发展环境。

**【演播室】从打开核电投资的“玻璃门”，到各级政府的精准推荐、主动让股，在调研中，我们看到，政府的“有形之手”正在积极作为，为民营企业争取公平竞争的发展机遇。记者在福建机械装备行业的走访当中，就碰巧遇到了一项四次迭代的惠企政策。一起来看。**

**【标题】奖补细则四次修改 从“够不到”到“多覆盖”**

【解说】在福建泉州，一款由民营企业自主研发的首台套设备，吸引了世界五百强企业——韩国现代中东地区销售负责人的关注。

【同期声】崔哲贤 韩国现代中东地区销售负责人：晋工的发展很快的，在价格以及品质方面保持了一定的质量，所以我们选择了这家公司。

【解说】能和世界五百强企业谈生意，放在以前，晋工机械的项目负责人郑前远不敢想。

【同期声】郑前远 福建晋工机械有限公司副总经理：记得有一年，我们在参加广交会的时候，当时我们工程机械技术含量不算太高，他们简直不屑一顾，看不上我们这样的产品。

【解说】设备研发，对晋工这样的民企来说，资金、人才等都有压力。为了撬动企业的积极性，早在2014年，福建针对企业首次推向市场的、具有技术先进性和创新性的装备，出台了促进首台（套）技术装备推广应用的奖补政策。但单台设备售价200万元以上的门槛，让郑前远望尘莫及。

【同期声】郑前远 福建晋工机械有限公司副总经理：条件门槛相对比较高，像我们这种传统的工程机械很难达到。

【解说】相关部门统计显示，当时，福建全省机械装备行业的民企有2000多家，但2014年到2016年的三年时间里，民营企业能通过“首台（套）”认定的产品一共只有6款。

【同期声】黄文彬 福建省晋江市智能装备协会秘书长：整个机械装备行业，很多小而美的企业，可能体量标准没达到，但是它的设备确实是创新的首台或首套，得不到认定，蛮可惜的。

【解说】针对门槛过高的问题，福建在2017年首次修订“首台（套）”设备认定细则，享受政策的成套装备价值门槛，从500万元以上，降到200万元以上，单台设备降至50万元以上。受到激励的晋工机械，立即组建研发团队，上马大吨位遥控挖掘机等新项目，并在两年后成功通过“首台（套）”认定。

【同期声】柯金鐤 福建晋工机械有限公司总经理：首台（套）（政策）是鼓励创新，这是一个很好的政策导向，也是对企业实实在在的帮扶跟支持。

【解说】让政策的制定，匹配企业的需求。这两年，瞄准实施目录管理和对首台（套）企业进行梯度培育等共性问题，福建又接连2次修订细则，并在今年3月，在全国率先制定出台《福建省促进首台（套）技术装备推广应用条例》。

【同期声】吴高信 福建省工信厅装备处四级调研员：我们省的装备企业百分之八九十都是民营企业，需要政策引导。

【解说】然而《条例》出台并不是终点。这两天，记者在泉州等机械装备企业集聚的地区调研时发现，相关部门正密集走访企业。

【同期声】萧天佑 福建晋江聚赢数控科技有限公司总经理： 首台（套）虽然已经研发出来了，但是推广过程中遇到很大的困难。

【解说】晋工机械去年申请首台（套）认定成功的32吨纯电动叉装机，如今也依然在厂区摆放着，全年仅实现一台销售。

【同期声】颜伟杰 福建晋江市经信系统党委专职副书记：第一批“吃螃蟹”的人采购完之后，其它还在等待观望状态，不会再去采购，其实首台（套）推广难点就在这里。

【解说】苦心研发的首台（套）产品卖不动，怎么办？近期，福建多部门联合行业专家、企业代表等组成摸排团，启动首台（套）奖补细则的新一轮修订。在福州大学，记者找到了刚刚调研回来的机械工程专家聂晓根，他的调研本上，记满了企业意见。

【同期声】聂晓根 福州大学机械工程及自动化学院教授：建议对用户的补贴不限于首台，可以是（再销售的）前三台，有助于产品的继续推广应用。

【解说】在福建省工信厅，记者看到了第四轮修订后的首台（套）奖补细则的征求意见稿。汇总各方意见后，在“应用补助”一栏，新增了“在评定有效期内继续实现销售达3台及以上的，给予生产企业一次性应用补助”等条款。而在晋工机械，新一年的研发计划也已出炉：明年，企业将深耕新能源赛道，研发无人驾驶新能源装载机，沿着“一带一路”开拓更多海外市场。

【同期声】吴高信 福建省工信厅装备处四级调研员：通过政策引导，再通过政策扶持扩大推广应用，逐步实现产业化、规模化，引导整个装备行业往高端化发展，增强民营企业发展信心。

**【演播室】无论是一个不断打开的投资领域，还是一项奖补政策的多次迭代，背后都是政府为民营企业疏通发展堵点、破解发展痛点所作出的努力，真正让民营企业有信心、敢投入。我们的营商环境还需要做怎样的提升？接下来，我们来听听中国政策科学研究会经济政策委员会副主任徐洪才的建议。**

【同期声】徐洪才 中国政策科学研究会经济政策委员会副主任：市场化、国际化、法制化的营商环境，根本的一条就是要创造对不同的市场主体有一个公平竞争的机会。第二，还是要降低运营成本、市场交易的成本、制度成本。就是有效市场和有为政府有效地统筹好，那么发挥各自的优势，让民营企业家感觉到未来发展的空间巨大，合作的空间巨大，政策的这种吸引力进一步增加，那么因此就形成“众人拾柴火焰高”的良好局面，扭转市场的预期，提振市场的信心。

**【演播室】好的，非常感谢专家的点评。也请您继续关注特别策划《信心从哪里来——闽浙民营企业调研行》。**

信心从哪里来——闽浙民营企业调研行（2）

**【导语】继续来关注特别策划《信心从哪里来——闽浙民营企业调研行》。翻开《中华人民共和国民营经济促进法（草案）》，“公平”一词出现了很多回。《中华人民共和国民营经济促进法（草案）》着力健全、完善民营经济组织市场准入领域公平参与市场竞争的制度机制。在福建和浙江，多家民企先行先试，率先进入到能源、铁路、港口等重大项目领域。“玻璃门”打开了，可前行的路上也碰到了不少发展的阻力。那么如何让“准入之门”真正变成“机遇之门”？接下来，我们一起乘坐全国首条民营控股高铁——杭台高铁，开始我们的调研。**

**【标题】民企建高铁 从“开跑”到“长跑”**

【解说】没有带行李，只拎个公文包，张建平又一次坐上了杭台高铁。虽然是我国首条民营控股高铁的副总工程师，但买站票出差是他的常态。每次看到坐得满满当当的车厢，老张既高兴，又有些遗憾。

【同期声】张建平 杭绍台铁路有限公司副总工程师、运营管理部副部长：肯定很亲切，自己的路，然后我们又在这条线上工作。但是如果说有站着的旅客，其实说明我们还是有条件继续增开列车的。

【解说】深有同感的，还有常年往返上海、杭州两地的方建宏。杭台高铁开通已近三年，日均开行约28对。相比开通之初，翻了近一倍。但对于一条投资400多亿的铁路，还远远不够。

【同期声】方建宏 复星基础设施产业发展集团首席执行官、杭绍台铁路有限公司董事长：如果只是开车的话，我们预计要到（每天）80对以上，才能达到盈亏平衡这么一个水平。我们当时投资的时候也做好了，这是一个需要长期回报的这么一个心理准备。

【解说】虽然做好了长期回报的准备，但运营铁路的种种不确定性，还是让方建宏很头疼。杭台高铁由复星牵头的民营联合体投资控股51%，根据这份《杭绍台PPP项目合同》，企业的投资回报，主要是线路使用费、服务费，以及商业、广告等开发收入。铁路建设实施土地综合开发，曾被参与民企寄予厚望，杭绍台公司也曾和沿线地市尝试探索TOD模式开发，但最终搁浅。

【同期声】方建宏 复星基础设施产业发展集团首席执行官、杭绍台铁路有限公司董事长：铁路沿线土地的综合开发，它的这种配套的细则还没有。具体怎么去开发，怎么样确保铁路企业获得土地的开发权上面，还是有一些政策上的不明朗，真正的操作细节上面还有待完善。

【解说】同样的难题，在今年9月开通的我国第二条民营控股高铁——杭温高铁中也遇到了。在百盛杭温，叶自力桌上摆满了仙居银发经济的相关资料。铁路沿线有什么资源，是他眼下最关心的事情。

【同期声】叶自力 百盛联合杭温铁路有限公司副总经理：沿线土地综合开发，光凭地方政府解决用地指标问题是比较困难的。

【解说】项目搁浅，可列车还得向前。企业只得在“多开车”上做文章。但全国铁路“一张网”的背景下，各条铁路的开行对数，只能铁路部门来定。

【同期声】靳丽芳 浙江省发展规划研究院铁路所高级经济师：现在采用的委托运输管理这样的模式，在全国“一张网”的这样一个体制里面，做好运营文章对我们是一个非常大的挑战。

【解说】沿线开发难落地、线路规划缺少话语权，运营铁路的收益从哪里来？这段时间，张梦洁正忙着在杭台高铁沿线布置旅游驿站。这位之前在上海工作的南京姑娘，已对浙东“唐诗之路”各个城市的文化特色如数家珍。

【同期声】张梦洁 杭绍台铁路有限公司综合管理部副部长：客流是支撑开行对数的保障。只有客流越多，我们才能开行更多的列车对数。

【解说】只有组织到客流，才有底气和铁路部门争取开更多列车。今年，杭绍台公司利用杭台高铁和浙东“唐诗之路”重叠的资源优势，开通常态化旅游专列，并在3月份，率先试水开行全国首趟职工疗休养高铁专列。

【同期声】张梦洁 杭绍台铁路有限公司综合管理部副部长：效果非常好，截至今年10月，来高铁（沿线城市）疗休养的旅客大概新增了1.8万人。

【解说】疗休养专列的成功，也打动了沿线城市，嵊州、新昌、天台等地纷纷拿出旅游资源，和杭绍台公司举行了多次对接会。在嵊州新昌站，曾经是杭州东站副站长的张建平，正尝试着走出站台，和当地文旅部门对接“最后100米”的旅游接驳方案。

【同期声】张建平 杭绍台铁路有限公司副总工程师、运营管理部副部长：从民营的角度，它可能无论是大账，无论是小账，都算得很清楚，所以我们应该说事无巨细，每件事情我们前后都得考虑好。

【同期声】潘春方 浙江省新昌县文旅局党委委员、副局长：到达我们新昌以后，接下来怎么样吃、住、游、行，我们将在这里进行具体的分流，我们期盼这次“诗路高铁”开通以后，流量会有一个“泼天的富贵”来到我们的嵊州新昌。

【解说】想方设法 “多开车、开好车”，靠着民企的拼劲和韧性，今年以来，杭台高铁旺季客流同比去年增长14%，高出全国铁路平均水平6个百分点。接下来，杭绍台公司将力争实现旅游专列常态化运营，并联动更多跨省际铁路，加速客流培育。杭温铁路也在联动仙居、磐安等沿线城市，发掘文旅资源。

【同期声】叶自力 百盛联合杭温铁路有限公司副总经理：我们现在也在尝试与地方政府做全域的开发合作，能够走出一个浙江先行先试，或者说具有我们杭温特色的一些综合开发的路子，我们是愿意去尝试的。

【解说】而在浙江省发改委牵头下，如今，省发规院承担国家铁路局研究课题，就民企普遍关心的铁路沿线土地综合开发、铁路资产证券化等推进探索。

【同期声】何雨佳 浙江省发规院铁路PPP项目研究所助理研究员：面向的是目前已经开放的市场化的环节，以及具体能够盈利的市场化业务，希望更多的民营企业以更丰富的角色、更广泛的形式，参与到更多的铁路项目中来。

【同期声】方建宏 复星基础设施产业发展集团首席执行官、杭绍台铁路有限公司董事长：中国目前铁路还没有发行REITs（不动产投资信托基金），我们也希望我们能够在这方面做一个创新，对于民营企业投资重大基础设施的未来，我们都抱有很大的信心。

**【演播室】民营控股高铁，“破冰”的意义重大，但显然，遭遇的体制“惯性”也要大得多。“破冰”之后，如何做好后半篇文章，关系到民间资本参与国家重大战略、重大工程的积极性和获得感。在福建，同样是交通运输现代服务业领域，民企运营陆地港已经超过十年。在更进一步的市场化改革中，它们如何在和国企的同台竞争中，找寻发展的机遇？一起来看。**

**【标题】民营陆地港 从竞争到竞合**

【解说】年底是外贸出口旺季，也是泉州晋江陆地港的业务高峰。见到港务公司总经理周晓波的时候，他正亲自上门拉生意。

【同期声】周晓波 泉州晋江陆地港港务有限公司总经理：对于一个民营企业来说，要运营好整个口岸，要实现像厦门或者泉州这些口岸的所有的功能来说，要去克服很多困难。

【解说】陆地港是沿海港口功能在内陆的延伸。2009年，泉州打破过去由国企运营港口的惯例，将晋江陆地港的开发和运营交给民营企业福建陆地港集团，这在福建是头一回。不过，在晋江陆地港方圆百公里内，还有厦门港、泉州港等由国企运营的传统港口，体量与规模都不占优的陆地港，从开港就面临与国企的正面竞争。

【同期声】李子兴 福建陆地港集团总经理：实际上我们在发展过程中，大家的服务对象都是一样的，包括海港、空港，包括铁路、货场等等，这些基础设施同样也都是国有企业去构建的。

【解说】如何在一众大港里生存？在晋江陆地港集装箱堆场，记者发现，不时有拖车把空箱运出场。工作人员介绍，它们都将被送往客户的厂房，这是他们招牌式的“通关一条龙”服务。

【同期声】周晓波 泉州晋江陆地港港务有限公司总经理：我们陆地港是全链路的，或者说全程地提供“门到门”的服务，或者“门到口岸”的服务。

【解说】“通关一条龙”、“海陆空铁邮”多式联运，开港以来，靠着差异化服务的优势，晋江陆地港年贸易额已超过62亿美元，成为全国第二大陆地港。但最近，企业负责人李子兴有点焦虑。刚刚出炉的企业前11个月业绩显示，集装箱吞吐量的增速，从过去高峰时的两位数已滑落至一位数。

【同期声】李子兴 福建陆地港集团总经理：当下复杂多变的外贸形态跟国际形势，实际上是我们跟我们的客户，实际上是要去共同面临的最大的痛点跟难点。

【解说】差异化竞争的红利触碰到天花板，面对激烈的市场竞争，民营陆地港，该何去何从？让李子兴欣慰的是，今年以来，作为新业态培育的跨境服务口岸报关单量，同比猛增了280.87%。

【同期声】李子兴 福建陆地港集团总经理：国家现在很鼓励这些企业，特别是民营企业在海外去设立自己的海外仓。

【解说】今年以来，福建省跨境电商出口交易规模已达1600多亿元，出口值位居全国前四，成为拉动外贸增长的新引擎。全新的市场机遇下，晋江陆地港打算把这项业务做大。但企业算过一笔账，一个海外仓的初期投入就需要数百万元，同时在多个国家布局，投入巨大。一旦砸下重金却客源不稳，后果不堪设想。

【同期声】周晓波 泉州晋江陆地港港务有限公司总经理：要招募到一批有意愿入驻品牌出海的海外仓的这些客户，但其实企业要去对一个新项目，他们有一个认可的过程。

【解说】而同样看准跨境电商这块新蛋糕的，还有当地的晋江产业集团。作为一家跨领域投资的综合性国企，今年，他们承接了“晋江优品”全球购一站式服务平台运营项目的建设。眼下，一期项目已在8月份启动，连3000多万元的资金都已经就位，但要独自布局海外网络，企业也有顾虑。

【同期声】陈清源 福建省晋江产业发展投资集团有限公司党委委员、副总经理：海外运营的经验是我们的短板，我们没有这方面的专业人才储备。

【解说】民企国企都看好，单打独斗，谁都有风险，怎么办？记者在泉州市商务局看到，征集外经贸提质增效项目的文件里，海外仓正是优先支持的方向之一。

【同期声】林斌 福建省泉州市商务局党组成员、副局长：我们在看待这个问题的时候，就是要发挥国企的优势，以及我们民营企业的一个优势，进行一个结合，这样共同地把一项业务做大做强。

【解说】正在记者调研期间，在政策激活下，晋江产业集团向社会公开发布了招选公告，寻找合作方。最终，福建陆地港集团成功中标。眼下，双方合作的泉州（晋江）优品全球运营中心已顺利揭幕。第一阶段，双方将联手在海外七个国家设立海外仓，晋江产业集团负责资金投入和资源配置，福建陆地港集团承担招商、建设和运营等事务。

【同期声】李子兴 福建陆地港集团总经理：民营企业跟国有企业在这个发展过程中，做一个有效的专业化的分工。这两者的关系应该是相得益彰的。

【同期声】陈清源 福建省晋江产业发展投资集团有限公司党委委员、副总经理：我们可以通过整合我们这些资源，到我们这些合作方上面来，这样能够产生“1+1＞2”的一个效应。

**【演播室】从民资控股高铁，到民企运营陆地港，“玻璃门”打开之后，民营企业正发挥优势，探索更多的发展空间。接下来，让我们来提问国家发展改革委区域发展战略研究中心副研究员李沛霖。李研究员你好，如何深化改革，让民营企业在公平参与市场竞争当中，实现更大的发展呢？**

【同期声】李沛霖 国家发改委区域发展战略研究中心副研究员：首先从宏观的角度来看，民营经济促进法的草案已经提出了，包括很多的国家的部委都提出了，要支持民营经济能够参与到国家重大项目的一些建设运营跟投资方面来。从浙江跟福建两个地方的这个实践来看，现在确实“玻璃门”打开，但是我们也看到有一些门槛，甚至是“隐形”门槛，比如说像这种要素保障不足。精准化、差别化、因地制宜，实际上也是未来在这一个领域要施策的一个重点。它实际上是要给予民营企业更多更公平的地位，能够让他们跟国有企业，跟其他的经营主体，能够有更合理的风险承担机制，有的放矢，久久为功，来厚植这种信任的基础，来厚植这种合理科学的这种分配制度。我相信这个方面的改革，一定能够取得成功。

**【演播室】好的，感谢专家的点评。请您继续关注特别策划《信心从哪里来——闽浙民营企业调研行》。**

信心从哪里来——闽浙民营企业调研行（3）

**【导语】继续关注特别策划《信心从哪里来——闽浙民营企业调研行》。因地制宜发展新质生产力，少不了民营企业的积极参与。《中华人民共和国民营经济促进法（草案）》也鼓励民营经济组织在发展新质生产力中积极发挥作用，以科技创新催生新产业、新模式、新动能。在浙江和福建两地，已经有不少民企向“新”而动。发展新质生产力，对于民营企业来说，机遇在哪里？短板怎么补？我们的调研，从首批切入商业航天领域的浙江民企——蓝箭航天最新的一次发射说起。**

**【标题】逐梦苍穹 从“问天”到“摘星”**

【解说】伴随着轰鸣声，11月27日，由浙江民企蓝箭航天自主研制的“朱雀二号”改进型遥一运载火箭，顺利发射升空。和去年7月成功发射全球首款入轨飞行的液氧甲烷火箭“朱雀二号”相比，这一次，500公里太阳同步轨道运力又提升了2.5吨。

【同期声】潘晨龙 蓝箭航天推力室生产工段工段长：看到那个火箭笔直上去，直到露出我们二级发动机点火，有一种自豪感就出来了。

【解说】引擎轰鸣声还未消散，千里之外，蓝箭位于浙江的两个制造基地里，一片繁忙。位于嘉兴的蓝箭航天中心，上半年刚投用了二期工厂。湖州的发动机热态试验中心里，第二个百吨级试车工位刚刚投用。

【同期声】任守彬 蓝箭航天动力试验部部长：火箭可能我们从3发要到可能5发、12发这么一个规模，所以说我们相当于是把这个工位也是扩了一倍。

【解说】逐梦苍穹，企业扩产的信心从何而来？长期在航天院所工作过的蓝箭航天动力研发部总经理刘磊告诉记者，2014年，国家首次鼓励民间资本参与商业航天，那之后，蓝箭、零壹空间等一批民营火箭企业先后成立。当时，蓝箭放弃了成熟的固体火箭技术，转攻当时处于国际前沿的液氧甲烷运载火箭。

【同期声】刘磊 蓝箭航天动力研发部总经理：商业航天在追求的就是商业，商业就是低成本。我们（火箭燃料）当时是直接跳过了煤油，直接选择甲烷，就是为了后面的回收利用。

【解说】民企要切入新赛道，刘磊不仅要牵头发动机科研项目，还要跟进工厂管理。发展新质生产力，民营企业从资金到科研设施等，都得靠自己。

【同期声】刘磊 蓝箭航天动力研发部总经理：航天它毕竟是一个系统工程，对民企来说，它的体系都是不完善状态下，好多东西都是我们“从0到1”要搭建的一个过程。

【解说】对民企来说，“从0到1”的跨越，充满艰辛。2018年到2022年，朱雀一号和二号火箭的首飞任务接连遭遇失败。当时，两发火箭的制造和发射经费均在亿元左右，年轻的蓝箭遭遇到危机。

【同期声】刘磊 蓝箭航天动力研发部总经理：那时候我们还没有一次成功，在这种情况下，大家都各种会对你产生否定嘛。

【解说】商业航天技术门槛高、投资大。据不完全统计，过去十年，中国商业航天累计注册相关企业近10万家，但已有近4万家陆续退出。

【同期声】蒙涛 浙江省航天及卫星互联网产业技术联盟执行秘书长：民营企业相对于国家队来讲，其实在它的整个技术方案上，还有它的商业的闭环上面，实际上是有一个培育的过程，它很难去快速地沉淀下来很多东西。

【解说】尽管压力重重，但蓝箭咬牙坚持的信心，来自市场的前景。伴随着国家加快发展新质生产力，“商业航天”被明确纳入战略性新兴产业。目前，我国已先后启动两大“万星星座”计划，计划完成超3.7万颗卫星组网。而几乎是同时，酒泉卫星发射基地传来了蓝箭“朱雀二号”遥二液氧甲烷运载火箭成功发射的好消息。

【同期声】戴政 蓝箭航天火箭研发部总经理：等待这一刻已经很久了。航天就是这样，入轨不入轨，是“0”和“1”的区别。

【解说】凭借技术突破，抓住市场机遇。眼下，蓝箭已参与我国的低轨卫星互联网建设，成为国家队的重要补充力量。明年，企业计划交付发动机数量从今年40多台，增加到近100台，火箭数量预计9发。而从实验室走向市场，意味着要素保障需求的大幅提升，哪怕不算上科技人员、研发设施等缺口，单一型火箭研制费用也要5亿元左右。

【同期声】刘磊 蓝箭航天动力研发部总经理：前期投资的都是有百万级、千万级的就可以接受，最早的。到后面现在基本上都是（需要）按亿来接受这个投资的。社会上的那个资本，他们这钱没有了。

【解说】让蓝箭感到欣慰的是，浙江已出台政策，推动商业运载火箭工业化生产。蓝箭所在的湖州以大项目等为牵引，向科技型企业发放专精特新科技贷款。

【同期声】沈建峰 浙江省湖州南太湖新区投资促进局副局长：我们也是把这些能够调动的资源都调动起来，一项一项地逐一分析，逐一制定解决方案。

【解说】12月初，浙江“十链百场万企”系列活动专门举行航天专场，包括蓝箭在内，省内近百家航天领域企业首次集结到一起。现场成立的省航天及卫星互联网产业技术联盟，今后将点对点帮助企业开展金融对接和市场开拓。

【同期声】李幼芸 浙江省工业和信息化研究院科研管理部副主任：从省级层面推进和我国卫星互联网行业的重点企业一个比较全面的合作，同时我们省里也在谋划商业航天领域的省级未来产业先导区，也是给我们社会上更多有意向、有能力、有条件，想要进入新质生产力领域，去进一步布局去发展的这些民企，给它们创造更好的支撑和环境。

【解说】尽管压力仍在，如今，蓝箭的航天梦有了更长远的计划，将探索国家空间站商业上行运货系统飞船发射任务。

【同期声】张昉 蓝箭航天试验管理部总经理：从“问天”到“摘星”，我觉得咱们面临着多方面的压力和挑战，用民企的这种高效，用民企的这种灵活，努力去实现我们在商业航天领域的赶超。

**【演播室】蓝箭的航天梦，让我们看到了民营企业在国家重大战略科技领域，正发挥着积极的作用。而发展新质生产力，不仅有科技企业仰望星辰的远大梦想，也有传统企业脚踏实地地转型进接。在福建，国内运动服饰的龙头企业——安踏，眼下正在与“一张膜”较劲。我们来看记者的调研。**

**【标题】科技制衣 从“单打独斗”到“组团作战”**

【解说】一件冲锋衣、一块防水透湿面料、一张细如发丝的膜，这三者的全新组合，难住了面前的材料专家们。

【同期声】邱硕 安踏集团服配采购创新研发部材料研发工程师：既能具有较强的防护性的同时，又要怎样做到环保无氟？

【同期声】斯阳 东华大学纺织科技创新中心副主任：我们实验室会进行一个系统全面的分析。

【解说】面料的防水透湿能力，是衡量冲锋衣品质的重要标准，而这和“一张膜”息息相关。既要水滴难以打穿，又要水汽轻松透过；既要不能破，又要有弹性，这张“既要又要”的膜，在过去很长的时间里，制作技术被国外企业垄断。

【同期声】曾国坪 安踏集团服配采购创新研发部创研副总监：国外品牌有自己的技术壁垒，我们更多是想把产品做给大众可以消费的东西，所以他们就不愿意（合作），我们下决心要自己搞。

【解说】曾国坪所在的安踏集团，找到了拥有国内顶尖纺织科学与工程学科的东华大学。一项持续超过10年的技术研发，终于有了走出学校实验室的可能。

【同期声】斯阳 东华大学纺织科技创新中心副主任：其实我们是有基础的，但是苦于我们光有这个膜，它从一件膜变到一件衣服，中间还有很多的环节。

【解说】东华大学针对服装应用的需要改进技术，并降低成本。但大家很快发现，项目光靠安踏和东华大学，还远远不够。

【同期声】陈科 安踏集团首席运营官：这层膜生产出来以后，它变成产品还有很多需要去突破的地方，这个时候我们就找到更多的合作伙伴一起去攻克。

【同期声】刘惠林 福建厦门某材料生产企业研发总监：我们现在看到的这边，就是我们复合的功能区。

【解说】在安踏找到的这间合作工厂里，记者看到了一台自动化复合设备。这是工厂花费数百万元买来的，专门用于“安踏膜”的复合加工。但在生产过程中，膜和面料的贴合出现问题。

【同期声】曾国坪 安踏集团服配采购创新研发部创研副总监：膜是很难贴上去的，它一撕有可能就撕开了。所以我们就要去研究这个，不断尝试贴膜的工艺。

【解说】从生产面料的原料，到制造面料的拉膜机、冲锋衣制作的辅料，再到特殊的压胶工艺，每一项都有高门槛。面对现有力量还无法解决的问题，安踏寻找新的合作方。早在2021年，福建就提出，支持领军企业牵头组建创新联合体。安踏集团所在的厦门和泉州，都出台多项支持措施，包括对创新联合体申报科技项目给予最高2000万元资金支持。

【同期声】黄海燕 福建省厦门市科学技术局创新体系与政策法规处处长：我们这个设计得还是比较完善。

【解说】在厦门市科技局，记者看到了这份创新联合体组建协议模板。当地出台的创新联合体建设指引明确，牵头单位与成员单位要共同签署这份协议。

【同期声】黄海燕 福建省厦门市科学技术局创新体系与政策法规处处长：利益分配以及知识产权归属方面，可能会存在一些争议。所以我们在联合体启动之前，各方要事先签署相关的一些协议，这些协议是具有法律的约束条款的。

【解说】明确了目标、具体分工、责权利，面料厂、服装厂等上下游企业陆续加入，一个包含国有单位、民营企业、国外厂商的创新联合体诞生了。

【同期声】陈科 安踏集团首席运营官：现在很多创新联合体都以央企作为牵头链主，这条路我们（民营企业）也是摸着石头过河，在往前走。

【同期声】刘惠林 福建厦门某材料生产企业研发总监：联合了全球最领先的粘合剂的生产厂商，一起来共同解决热熔胶的胶水跟膜材跟面料之间的一个粘接牢度的问题。

【解说】经过两年攻关，第一代“安踏膜”在2023年面世，打破了国外企业的垄断。

【同期声】谢湛 福建厦门某材料生产企业研发工程师：这边的小气泡是非常密集、非常多，这就说明这款膜的透气性是非常好。

【解说】基于“安踏膜”等产品的成功经验，今年10月，安踏宣布牵头成立全国首个体育用品产业创新联合体。

【同期声】陈科 安踏集团首席运营官：成立联合体就是集中力量办大事，联合所有的创新的这种产业链单元，去建立合适的机制，共同取得突破。

【解说】在福建省，企业总数的94%是民营企业。这份面向未来三年的支持民营企业科技创新文件中，支持龙头企业牵头组建创新联合体，成为开展关键核心技术攻关的重要内容。一个个由民营企业牵头组建的创新联合体，今年陆续在福建落地。在安踏，第二代“安踏膜”虽然刚完成研发，但向第三代的升级已经在计划中。

【同期声】陈科 安踏集团首席运营官：所有的东西你不创新不突破，迟早都是“红海”。创新其实就是在“红海”中，再造一个“蓝海”出来。这个也是新质生产力，包括高质量发展的内核所在。

**【演播室】无论商业航空“从0到1”的技术突破，还是科技面料从无到有的打破垄断，都让我们看到，各方力量正协同联动，推动民营企业成为创新主体，在发展新质生产力的广阔舞台上大显身手。接下来，我们来听听中国宏观经济研究院研究员张燕生的建议。**

【同期声】张燕生 中国宏观经济研究院研究员：民营企业加快发展新质生产力来讲，它的核心标志是大幅提升我们民营企业的劳动生产率，大幅提升我们民营企业的全要素生产率。第一个发力点就是提升我们民营企业的要素再配置的水平和效率，第二个点就是提升我们民营企业的经济国际化水平和能力。对民营企业来讲，怎么提升我们的技术创新的制度建设、能力建设，我觉得在这些方面是要重点发力。

**【演播室】好的，感谢专家的点评。回望即将过去的2024年，中国经济先抑后扬、回升向好的发展轨迹里，我们看到了民营企业克难攻坚、向“新”而行的韧劲和活力。新的一年，我们也期待着，持续发力的政策组合拳，能进一步为民营经济高质量发展稳定预期、优化环境，推动更多民营企业走向更大舞台，展现更大作为。**