深度观察

# 筑牢科技企业创新发展根基

□ 刘现伟

**推动科技创新和产业创新深度融合，核心载体是科技企业。建好分层分类的科技企业培育生态，推动产业链上下游、大中小企业融通创新，是打通从科技强到产业强、经济强、国家强通道的关键所在。**

中办、国办近期印发《关于推动科技创新和产业创新深度融合的意见》，明确要求加快培育壮大科技企业。这一部署系统勾勒出我国科技企业梯度培育的路线图，标志着创新驱动发展战略步入加快实施阶段。

推动科技创新和产业创新深度融合，核心载体是科技企业。建好分层分类的科技企业培育生态，推动产业链上下游、大中小企业融通创新，是打通从科技强到产业强、经济强、国家强通道的关键所在。经过多年持续培育，我国科技企业快速成长壮大，呈现出领军企业牵头攻关、专精特新补链强链、初创企业探索前沿的鲜明特征。比如，头部新能源车企带动数千家上下游配套企业协同攻关电池、电机、电控技术，推动我国新能源汽车产业实现全球领跑。又如，一批专精特新“小巨人”企业深耕工业母机零部件、特种功能材料等细分领域，破解部分装备“卡脖子”配套难题。还有众多科技型初创企业依托孵化器、产业园区，在具身智能、脑机接口等未来赛道快速成长，催生新的产业增长点。

放眼全球，主要经济体都将培育科技企业作为抢占未来产业制高点的核心抓手，但策略路径呈现出鲜明差异。美国高度依托成熟风险资本与资本市场，主攻底层原始创新，但也容易出现资本逐利带来的短期化倾向。欧洲依托制造业根基与基础研究优势，孕育大量“隐形冠军”中小企业，深耕高端制造细分领域，但初创企业成长速度偏慢。日韩依靠高强度研发投入，深度嵌入全球产业链形成产业集群，但整个创新生态高度依赖外部。

与之相比，我国坚持有效市场和有为政府相结合，走出一条差异化特色发展路径，形成了“科技领军企业顶在前面、高新技术企业承上启下、专精特新企业卡位补链、初创企业源源不断涌现”的系统化科技企业培育格局。也要看到，我国创新资源配置仍待优化，不少领域核心技术亟待突破，高端人才供给仍然不足，诸多深层次问题仍制约着科技企业成长。

加快培育壮大科技企业是一项系统工程，既不单纯依靠资本驱动，也不局限于深耕单一领域，而是需要政府、市场、社会各方协同发力。牢牢把握超大规模市场和完整产业体系优势，进一步强化战略统筹，集中突破关键核心技术攻关，优化完善科技企业梯度培育机制，才能进一步夯实科技企业发展根基。

完善梯度培育机制，健全分层分类支持体系。优化科技领军企业培育机制，支持其牵头组建创新联合体承担国家重大科技项目。深化专精特新“小巨人”和制造业单项冠军企业培优工程，健全科技企业逐级培育通道。加快培育科技型初创企业，完善创业孵化、天使投资、知识产权等服务保障，让更多“科技小苗”长成“参天大树”。

深化企业融通创新，推动大中小企业协同发展。引导大企业向中小企业开放研发平台、应用场景和供应链资源，建立首台（套）重大技术装备、首批次新材料、首版次软件补偿机制，解决不敢用、不愿用国产创新产品的问题。鼓励产业链上下游企业组建创新联合体，围绕薄弱环节开展联合攻关，形成龙头企业引领、配套企业跟进、全产业链升级的良性循环。

营造良好创新生态，激发企业内生创新动力。破除新技术新产品市场准入障碍，在新业态新领域开展放宽市场准入试点。强化知识产权全链条保护，提高侵权违法成本。健全创新激励和评价政策，完善国有企业分类考核，建立鼓励创新、宽容失败的容错纠错机制，让企业敢闯敢试、敢为人先，让更多科技企业在公平竞争的市场环境中脱颖而出、发展壮大。

（作者系国家发展和改革委员会经济体制与管理研究所研究室主任、研究员）

# 培育特色农产品重在兴业富民

杨开新

大荔冬枣、澄城樱桃、富平柿饼、白水苹果……一段时间以来，“渭”字号特色农产品持续走俏。得益于优标准、扩总量、推分级、强监管，近年来，陕西省渭南培育壮大七大果品区域公用品牌，农林牧渔业增加值增速在陕西省位居前列。产业兴旺，才能留住村里人、引来村外人，才能让大家挣到钱，真正实现平常日子有甜头、未来生活有盼头。

发展特色产业是为了实现富民兴业，持久增收是最重要的目的。个别地方和领域过度关注流量、反差感、眼球效应，什么火就琢磨什么，什么来钱快、有热点就主推什么，未必赶上了“风口”，却赶上了“风停”。比如，阳光玫瑰葡萄曾经价格昂贵，近些年却因为种得过多而风光不再，销量和售价均不理想，让一些种植户事倍功半、有苦说不出。

在产业振兴上力求突破、令人耳目一新固然关键，但令人念念不忘、必有回响更为重要。特色农产品不能仅看“吸睛”效应，更要注重“吸金”能力，产生实实在在的经济效果。

精挑细选品类。培育产业必须结合实际、从长计议，善于规避风险，既利当前又惠及长远。所选品类要“服水土”、相对成熟，本地有一定的种植养殖基础，最好有相应的科研和产业配套。分析市场供需和行情走势，力求所选品类价格行情比较稳定，避免问世即亏损。可以小范围探索、分片区比较，在反复试验中降低试错成本，而不是短时间就盲目铺开。还可紧盯农文旅融合业态，讲好品类故事，扎实做好“粮头食尾”“畜头肉尾”“农头工尾”增值文章，拓宽农民增收致富渠道。

持续提升品质。让特色农产品持续见效，最理想的状况是需求稳定、售价可观。从消费端来看，产品应该实实在在、物美价廉。名气源于底气，无论倾向于哪种考虑，都不能忽略最为关键的品质因素。聚焦做大做强做优，让多方共同意识到品质的重要性，从生产端和经销环节入手，共同强化品质管理。碰到问题不能视而不见，而要认真回应、积极解决。

做强做精品牌。发展现代农业，标准化、规模化、市场化是大趋势，没有过硬品牌是走不远的。政府部门和经营主体双向赋能、互促共进，能够扩大覆盖面，持续提升复购率。强化共富、共享观念，借助地理标志农产品保护工程，打造响亮的区域公用品牌，推动产业集群发展。经营主体要更新思路、精耕细作，持续提升知名度、美誉度，自加压力培育靠谱的个性品牌，打造管用见效的富民产业、增收产业。




王 琪作

漫评

□ 时 锋

# 警惕“双11”促销降价假象

一年一度的“双11”促销又开始了，各类满减、预售、直播密集上线。然而，根据中国消费者协会日前发布的消费提示，价格不透明、规则复杂化、宣传失真等问题，依然是消费者权益受损的集中地带。

消费者看重“双11”，是因为实打实的优惠。但如今“卡券迷阵”“价格魔术”不时上演：规则设计越来越复杂，消费券、品类券、店铺券叠加，消费者核算成本越来越高；还有商家在活动前悄悄涨价，大促期间再打折促销，让人一不小心就踩进圈套，消耗消费者的信任。

规范市场秩序，不能只靠消费者擦亮双眼。电商平台要扛起主体责任，对先涨后降、虚假宣传等行为及时筛查。相关部门也要加大巡查力度，畅通投诉举报渠道，对典型套路及时曝光。唯有平台尽责、监管到位、商家守信，才能破除消费陷阱，让促销回归惠民本意。

扫码观看内容

# 信托业打开金融服务新空间

刘浩杰

今年是信托业务“三分类”新规3年过渡期收官之年。回顾这3年，行业在经历规模收缩后持续回升，资产规模站上32万亿元新台阶。规模回升的背后，是行业功能归位，信托业充分运用财产独立、风险隔离等独特制度优势，将信托架构嵌入一个又一个具体业务场景，推动信托业务向居民养老、科技创新、风险处置等领域拓展，以业务创新释放制度红利、打开金融服务新空间。

信托业的独特制度功能，是开展业务创新的基石。信托财产一旦有效设立，便与委托人、受托人、受益人的自有财产相分离，除法律另有规定外，三方债权人不能对信托资产申请强制执行，这构成了其他金融工具难以替代的风险隔离机制。同时，受托人的管理处分权与受益人的受益权可以分离，财产既可由专业机构管理，又能按委托人设定的条件，流向特定对象或用于特定用途，让委托人设定的安排长期执行、受益人的权益持续兑现。信托资产不因委托人离世而自动终止，能够实现跨代传承。这些制度优势叠加，使信托天然适合处理长期性、复杂性、跨界性的财产关系，与耐心资本、长期照护、代际传承等需求高度契合，也为业务创新提供了制度前提。

信托业务创新的核心，是在既有法律框架内，立足真实市场需求打开服务新空间。比如在养老领域，早期信托产品以资金托管为主，服务对象集中于高净值人群；而如今，养老信托正逐步褪去“高净值专[illegible]标签，[illegible]产纳入统一受托管理，按生活、医疗、护理的实际需要定向支付，让养老财产既安全可控，又能按老人意愿专款专用。在科技创新领域，信托正在补上科技金融服务短板，科技企业的股权、知识产权等无形资产可作为独立的信托资产，由受托人长期管理、专业运营。以股权服务信托为例，受托人代持科创企业股权，实现企业股权与创始团队个人债务风险相隔离，为耐心资本长期投资初创企业提供可靠的制度安排。

也要看到，信托业发展仍面临多重制约。比如，部分金融机构简单照搬传统产品框架，与养老、科创等真实场景需求匹配度不足，个性化、定制化信托产品供给不足；破产重整等复杂业务对受托人运营管理能力要求极高，行业专业人才储备仍显不足；股权、知识产权等新型资产的估值、登记、税收规则尚不清晰，制约业务规模化推广；等等。

化解这些问题，充分释放信托业务创新潜力，还需监管部门与信托公司同向发力、形成合力。一方面，监管部门需划清资产服务信托与资产管理信托的业务边界，严禁以资产服务信托之名，实质开展资产管理信托业务，完善信托财产登记、涉税配套制度，破除股权、不动产、知识产权等新型资产设立信托的制度壁垒。另一方面，信托公司要摒弃通道化、融资化的短视思维，深耕养老信托、股权信托、家族信托、慈善信托等受托服务，持续提升复杂资产受托运营与全流程管理能力。

# 下好水网建设先手棋

张 帅

水利部数据显示，今年前三季度，全国实施水利项目4.14万个，完成投资7950亿元，吸纳就业201万人。把水网建设这步“先手棋”下好，不仅关乎防洪安全、供水安全、粮食安全和生态安全，更关乎以有效投资稳住经济大盘、以基础设施先行支撑高质量发展。

水网建设链条长、带动能力强、产业升级快。从产业链看，水网工程上游直接拉动水泥、钢材、管材和砂石骨料需求，中游带动水利设计、建筑施工和工程机械，下游催生智慧水务、数字孪生水利等高附加值服务——数据采集端的智能水表、遥感卫星、测雨雷达，数据传输端的5G与卫星通信，处理端的软件平台与AI服务，正在形成一个从传统基建向数字基建延伸的完整产业谱系。这种产业链特征决定了水网投资不是“一锤子买卖”，而是兼具短期稳需求和长期促升级的双重效应。

从水网建设的经济效益看，其投资规模较大、就业吸纳能力较强。据测算，“十五五”时期国家水网建设投资需求将突破6万亿元。2025年全国水利建设吸纳就业315万人，今年一季度水利项目施工吸纳就业67万人。智慧水务正成为产业升级的新抓手，水网建设不再是单纯的垒坝修渠，而是逐渐向数智赋能延伸。水网的综合效益还在向农业和区域经济外溢。比如，湖南澧阳平原灌区改造工程建成后，预计年新增粮食生产能力5200万斤；一些水网工程兼具交通、生态和文旅功能，催生出“水网+农业”“水网+生态”等新业态。这说明，水网不是孤立的基础设施，而是嵌入产业循环和区域发展的底座型投资。

也应清醒看到，水网建设仍有提升空间。首先，互联互通、协同融合能力还需加强。骨干工程与省市县级水网、田间末梢的衔接仍不够顺畅，水利公共服务水平尚有提升空间。其次，投融资机制不够完善，市场化路径有待拓宽。水利项目公益性强、回报周期长，部分项目政府投入占比较高，社会资本参与比重、市场化融资比重可以进一步提高。再次，部分地区管护能力不足，长效机制不够健全。一些偏远站点运维成本相对较高，农村用水收益相对偏低，从骨干水源到农户末梢的衔接尚有改善空间。

把水网“先手棋”下成“长远棋”，既要算好工程账、投资账，也要算好机制账、运行账。解决问题、提升质效，关键在于坚持节水优先，统筹发展和安全，推动“硬投资”与“软建设”同步落子。

一方面，加快主骨架和大动脉建设，要把前期工作做成熟，形成“谋划一批、开工一批、建成一批”的接续节奏，避免投资断档。在保持财政投入力度的同时，实质性拓宽社会资本参与通道。对经营性环节加快水价改革和用水权交易，使收益预期可计量、可回收；对公益性较强的项目，强化财政资金和政策性金融支持；对具备经营收益条件的项目，依法依规运用政府和社会资本合作新机制，拓宽社会资本参与渠道。

另一方面，应以投建运营一体化为方向，整合城乡管护主体，推行专业化、标准化运维，把农村供水和水网末梢的可持续运行纳入考核“硬约束”。加快数字孪生水网从“看得见”走向“算得准、调得动”，以监测感知和调度模型的深度耦合，提升超大规模水网的系统韧性。

兼洞见

# “飞”好低

单伟 刘建泽

近期，我国深度参与国际标准化组织（ISO）、国际电工委员会（IEC）低空经济标准化工作，推动国际标准立项、研制与发布。其中，我国联合牵头制定的《无人机感知与避障系统》填补了相关领域国际标准空白。在标准化取得新进展的同时，2026低空经济产业发展大会在四川自贡举行，300多家企业代表与会，多款低空装备产品集中发布，低空经济的产业版图不断拓展。发展低空经济，意味着我国国土空间利用方式由平面走向立体，既为千行百业增添一条新的作业通道，也为公共服务补上地面难以覆盖的一段。

我国低空经济具有鲜明的服务特征，产业重心由飞行器向飞行本身转移。民航局统计公报显示，截至2025年底，全国注册无人机328.7万架，同比增长51%，全年飞行4530.29万小时，同比增长69.9%，飞行量增速高出保有量增速近19个百分点，单机使用强度明显提升。可见，低空经济不是单纯的制造门类，而是以空域为生产资料、以飞行为产出的产业形态。

低空飞行以生产工具形态嵌入实体经济，对高质量发展的带动是穿透式的。比如，四川自贡常态化运营32条低空医疗物资配送航线；陕西榆林以能源化工和现代特色农业为底盘，利用无人机进行油气管线巡检和农林植保等。飞行替代了原有的作业方式，在有效压降成本的同时，推动了材料与装备升级，还服务于人工难及之处。产业布局逻辑随之改变，比如自贡并非航空工业重镇，如今已作为首批民用无人驾驶航空试验区，依托试点空域聚集起13家整机企业，空域条件与场景密度成为区域竞争新变量。

新修订的民用航空法自今年7月1日起施行，增设“发展促进”专章，将低空经济发展需要列入空域划分的法定考量；民航局低空安全司今年5月设立，与国家发展改革委低空经济发展司形成发展与安全两条线。峰飞航空的货运eVTOL（电动垂直起降飞行器）取得中国民航局适航三证后，今年6月又获印尼民航局型号认可证，表明我国民航适航审定体系的国际认可度正在提升，为标准和规则输出积累了条件。

随着2027年适航审定窗口期临近，如何把产业的规模优势沉淀为持久的体系优势，是必须回答的现实课题。低空经济走向规模化，必须统筹发展和安全。发展是主题，安全是前提，二者必须同步推进。

以安全能力换空间，释放低空空域资源。空域的可用程度取决于可识别、可监视的水平。感知与监视能力每提升一层，同等风险下可容纳的飞行活动随之增加，可精细划设、动态释放的空域也随之扩展。扩大空域供给的根本途径在于提升管理能力，而非简单放开。应加快低空空域分类划设，推广扫码飞，推动跨省域飞行计划一次申请、区域通用。把低空感知、通信、导航、监视能力从经常性支出转为资本性投入，纳入新型基础设施序列，做到一次感知、多方共用。

以场景应用育市场，做实低空商业模式。低空经济是需求牵引型产业，规模取决于其他行业愿意为飞行支付多少。政策着力点应由生产端转向运营端，从补落户、补购置转向开放场景，把应急救援、国土测绘、设施巡检等公共需求纳入政府购买服务目录。加快制定分行业低空作业技术规范与计量标准，使作业成果可验收、结算、入账。低空技术优势与地面通达条件成反向关系，地形复杂、通达成本高的地区更适合以应用牵引为主，把低空作为降低公共服务成本的手段，不必都以产业链招商为主攻方向。

以制度供给扩产能，筑牢低空安全底座。制度供给本身具有产能约束，适航审定与标准制定的速度，直接决定产业产能的释放节奏。当前新机型不断涌现，审定与准入能力相对紧张。应充实审定专业力量，推进分类分级审定，按重量、用途和运行风险设置差异化路径，把有限资源投向风险更高的环节，并发展第三方检验检测。标准要先行，以规则的确定性降低企业研制的不确定性。责任保险强制投保制度落地后，安全水平可通过费率差异反映到经营成本上，部分监管压力可转为主体的自我约束。