统筹经济发展与强筋骨

长个子

乔文汇

前三季度，[illegible]产总值5812.55亿元，按不变价格计算，同比增长1.2%。”2026年前三季度海南省经济运行情况日前公布，该省前三季度GDP增速较一季度的3.8%、上半年的2.0%有所回落，引发议论。2026年是海南自由贸易港全岛封关运作后首个完整年度，即将迎来全岛封关运作一年。在这一背景下，这一统计数据受到关注不难理解。

GDP是衡量经济发展的“硬标尺”，但要全面准确地了解经济运行状况，不仅要关注总量和增速，还要重视结构和质量。

看待海南自由贸易港发展，不必讳言短期压力，更要结合海南自身优势条件和发展阶段，看清长期发展的基础与潜力。2025年12月18日海南自贸港正式启动全岛封关以来，海南锚定战略目标不动摇，在更高水平开放中拥抱新机遇，持续深化重点领域改革，扎实推动高质量发展。可以说，近一年来，海南经济正处于壮筋骨、长个子的关键阶段。

不谋全局者，不足以谋一域。建设海南自由贸易港的战略目标，是打造成为引领我国新时代对外开放的重要门户，不是限于一地一域的安排，而是要从全局视野去观察和考量。除了GDP增长速度，建设海南自贸港更要有优化本地产业结构的深度，助力全国构建新发展格局的力度，守护好生态家底的精度，以及普惠性、基础性、兜底性民生建设的温度。

统筹这些“度”，需要保持战略定力，坚决转换动能，不以盲目追求短期目标透支长期潜力，为调优结构、防范风险、促进改革腾出空间。[illegible]这从固定资产投资数据可见一斑：前三季度，海南省固定资产投资同比下降9.9%，不过扣除房地产开发的固定资产投资则增长0.1%。

统计显示，海南自贸港启动封关运作以来，海南新增企业、新增外资企业、新增外贸备案企业同比增长分别超过71%、31%、47%，旅游业、现代服务业、高新技术产业、热带特色高效农业四大主导产业增加值占全省GDP比重逾70%。海南省经济运行处于转型蓄势阶段，承压前行，特别是经济运行结构在优化、动能在转换、质效在提升。

有一个形象的比喻，如果把国内国际双循环比作一个“8”字形，海南就处在这“8”字上下两圆的交会点上，发挥着助力构建新发展格局，为全局“立支点”“谋助攻”的独特作用。建设好海南自贸港，需要保持一定的经济体量和速度，更要继续保持战略定力，进一步稳预期、强信心，把相关政策落实好、政策效果发挥好。随着政策红利、资源禀赋持续转换释放，海南经济“筋骨”必将更加强健，“肌肉”更加紧实，走稳走实高质量发展之路。

本版编辑 徐 达 美 编 吴 迪

各地新亮点

□ 本报记者 刘 畅

四川宣汉 资源+企业打造“有根产业”

站在四川省达州市宣汉县普光化工园区观景台远眺，普光气田清晰可见：长输管线一头连着地下数千米的海相气藏，一头连着塔吊林立的园区。地下的天然气、硫黄、钾、锂，就地转化为厂房里的乙二醇、碳酸锂等。这里是位于成渝地区双城经济圈北翼——川渝万达开地区统筹发展的核心地带。

达州市提出“大抓工业、重抓制造业”，加快建设万达开天然气锂钾综合利用集聚区。破局的支点，选在宣汉这个曾经的山区农业县。如今，正达凯、赣锋、美联、共创锂想4个百亿级项目相继落子，总投资达535亿元。

没有沿海区位，没有省会资源溢出，4个百亿级项目为何不约而同选择这里？

“战略资源富集是宣汉得天独厚的优势。普光气田年产净化气稳定在120亿立方米，是国内规模最大的海相整装气田之一。硫黄年产能285万吨，约占全国40%。海相富锂钾卤水储量约21亿立方米，潜在经济价值超3万亿元。”宣汉县经济和信息化局总经济师冯波介绍。

依托资源优势、运用圈链思维，是宣汉推进工业发展的总体思路。在宣汉，“圈链思维”就是围绕一个链主拉长产业链、集聚产业生态、形成集群，加快构建天然气精细化工、精细硫化工、新材料、新型钾肥、新型能源、农产品加工6个集群。

宣汉选择产业方向看三条：一看是否符合国家需要，天然气、锂对应国家能源安全，钾对应国家粮食安全。二看是否遵循产业规律，从“天然气”到“天然气精细化工”、从传统玻纤到高端新材料，产业方向随项目落地而升级。三看是否围绕自身资源做文章，推动形成“有根产业”——资源搬不走，企业就不会走。

宣汉的选择很快得到印证。

2025年12月29日，普光经济开发区传来捷报：深层海相钾盐分采分运攻关试验装置顺利完成试车，成功提取出高纯度氯化钾。“回想试车当天，我依然激动，我们攻克了困扰行业20余年的‘卡脖子’难题，实现我国深层海相钾盐开发提取技术‘从0到1’的突破。”四川巴人恒创钾盐有限公司总工程师贾晓华说。



图为中石化中原油田普光分公司天然气净化厂。 （资料图片）

技术突破，让宣汉的资源利用更到位，也让选择这里的企业有了扎根的底气。

美联新材料（四川）有限公司副总经理舒奇介绍，公司主要生产色母粒，其中钛白粉占原料总量近70%。为降本保供，公司决定自产钛白粉，向上游延伸，在宣汉建设一体化项目。“其一，生产钛白粉需要硫酸，其原料硫黄就地可得；其二，一期项目投产后，年用天然气约6500万立方米，供应有保障；其三，宣汉毗邻重庆万州港，生产所需的进口钛精矿经水路转公路运抵厂区，物流成本较低。”舒奇说。

把资源文章做得更深的，还有四川正达凯新材料有限公司，过去作为燃料外输的天然气，现在成了这家企业的“原料气”。

走进正达凯中央控制室，生产场景一目了然。公司依托普光气田的天然气、硫黄等资源，参与打造天然气化工产业集群。“项目规划年产120万吨乙二醇，一期60万吨已于2025年5月投产，技改项目今年投产，二期计划2028年完工。项目深耕天然气精细化工，是万达开天然气锂钾综合利用集聚区的示范项目。”四川正达凯新材料有限公司总经理邱增明介绍。

宣汉的企业为什么“搬不走”？除了资源富集，还因为在这里“能抱团”。

四川盛朝聚华钾盐生态科技有限公司董事会秘书张任伟介绍，落子宣汉，看中的是园区内产业闭环——公司生产硫酸钾所需的硫酸钠、氯化钾，分别来自园区内的四川赣锋锂业有限公司和四川巴人恒创钾盐有限公司两家企业，就地取材大幅压缩了原料成本。

把企业留下来，还需要政府“接得住”。2025年底，宣汉被纳入四川省首批29个强县扩权赋能改革试点县名单。同一年，普光化工园区成为四川省当年唯一扩区成功的化工园区。

放权、扩区，说到底都是为企业服务，为产业发展助力。“只有产业发展起来了，人才能留下来，人留下来了，一座城的发展才有希望。”冯波说。

眼下，普光经开区物流产业园铁路专用线建设现场一派热火朝天，专线承载着普光化工园区大宗货物和储配煤基地煤炭运输重任。建设跑出的高质量发展“加速度”，正是宣汉快速发展的生动缩影。今年1月至9月，宣汉完成规上工业产值371.1亿元，同比增长25.96%，规上工业增加值增速14.3%，保持达州市第一位。

数字化支付结算赋能线下业态

——邮储银行北京分行以金融力量守护城市烟火

城市商圈、特色市集、文旅展会承载着浓浓市井烟火，是激发消费活力、稳就业保民生的重要阵地，聚集了大量小微经营主体。线下联营业态中，市集运营方、入驻商户、供应链等多方协同经营，交易点多面广，收益分配涉及多个环节，对账、资金拆分大多依赖人工，效率提升空间较大。立足市场经营实际，邮储银行北京分行依托“分账通”数字化平台，面向夜市市集、文旅景区等特色场景推出一体化金融服务，以数字化结算工具为小微经营主体纾困赋能，守护城市烟火气，助力实体经济稳健发展。

算清“烟火账”破解商户结算难题

夜市市集业态多样，大量小吃档口、联营摊位，需要按约定完成多方营收的划转结算。过去商户部分采用人工统计流水、按月结算的作业方式，在资金流转、日常运营管理上存在不小的实操压力。

邮储银行北京分行落地夜市分账项目。借助统一收单与智能分账系统，消费者扫码完成支付后，系统将按照预先约定比例，自动把资金拆分划转至市集运营方、商户以及供应链合作方账户，自动完成分账、对账全流程，实现交易资金实时分账、D+1日完成结算，用数字化手段替代传统低效人工操作，切实降低小微商户运营成本，保障经营主体资金权益。北京一家网红夜市饮品商户接入系统后，与水果供应商的资金划转，由以往按月手工核算调整为交易完成后自动划分，资金周转效率显著提升，进一步理顺各方账务往来。

在做好结算保障基础上，邮储银行北京分行依托商户真实经营流水，配套提供小微授信支持，构建起“收单—分账—融资”全链条金融服务，把商户真实经营数据转化为信用凭证，破解小微经营主体缺抵押、融资难的问题，有效缓解商户流动资金压力。截至目前，相关服务已覆盖21个市集运营主体，服务300余户市集商户，业务辐射北京城区及怀柔、密云、昌平、延庆、平谷、房山等多个区域，服务场景从夜间市集逐步拓展至特色市集、餐饮街区，惠及一大批个体工商户、小微型经营者，助力稳岗就业、激发基层经营主体活力。

筑牢“资金盾”护航多元文旅场景

各类文旅项目联动多方经营主体，资金往来链条复杂，对账户协同、资金清算有着较高要求。2026年北京兰花文化嘉年华举办期间，邮储银行北京分行结合活动实际，兼顾多方账户协同与高效资金清算，量身打造配套金融服务方案。为保障活动如期开幕，抢抓时间窗口，仅用8天完成项目对接、协议签署、开户入网、码牌布设等全部前期筹备工作。活动期间开通专属保障通道，工作人员驻场提供业务支撑，累计完成交易近2万笔，实现全部资金零差错清算，切实守护参展商户经营收益，为群众文旅消费筑牢金融安全底座。同时，邮储银行北京分行开展多场联动直播，推介特色展品与商户产品，为线下活动引流聚气。

在延庆龙庆峡这座本地地标文旅景区，邮储银行北京分行依托“邮惠付+分账通”组合工具，实现统一收款、收益自动拆分、资金合规清算、交易账目随时可查，叠加数字人民币、消费满减等惠民活动，优化游客消费体验，配套小额信贷、理财、存款等综合金融服务，助力小微经营者纾解周转压力，激发商户经营活力，覆盖景区商户20余家，流水近百万元，以实实在在的金融服务传递民生温度。

延伸“服务圈”激发城市消费活力

经过夜市市集、大型文旅景区的实践检验，智能分账模式充分验证了在多元线下场景的适配价值。不同消费场景下，各类联营经营主体的现实诉求各有侧重：夜市市集更加关心小微商户资金分拨效率与配套融资服务；大型文旅展会更看重多机构账户协同、快速落地上线的服务能力。邮储银行北京分行在一线实践中持续打磨普惠服务模式，结合不同场景经营特点动态优化服务供给，推动数字化金融方案适配更多线下经营场景。

线下消费业态丰富，景区、美食街区、产业园区、商业物业等场景，均存在多方联营、营收拆分的业务诉求。邮储银行北京分行将已落地项目作为实践样本，持续拓展合作范围，推广“一点接入、批量获客”的服务模式，深挖存量客户综合金融需求，围绕结算、信贷、资金管理提供一揽子服务，夯实银企合作基础。同时，主动下沉市场，对接各类商圈运营管理主体，把成熟的分账金融服务向更多小微经营场景延伸，让普惠红利触达更多小微经营主体。

下一步，邮储银行北京分行将持续锚定服务实体经济本源，紧扣线下消费市场发展趋势，迭代优化场景化金融产品，完善配套服务流程，持续加大对广大小微经营主体的金融扶持力度，以数字化金融服务赋能民生就业、激发市井活力，助力北京消费市场提质扩容、惠及广大群众。

（数据来源：邮储银行北京分行）

·广告

