

# 贺州着力打造 百亿级黄金珠宝 产业带

■ 韦佳秀 张广权

“我们拥有十几个专业直播团队,目前每场直播销售额稳定在 200 万元（人民币,下同）至 300 万元之间。”近日,在广西黄金珠宝产业园(以下简称:产业园)内,广西鳳潮珠宝有限公司负责人林明候受访时说。

入驻产业园的诸多企业通过直播带货等新型电商模式,助其黄金珠宝产品走红网络,销售额实现了跨越式增长。作为贺州重点打造的 7 条循环产业链之一,当地黄金珠宝产业已形成从设计研发、生产制造到展示交易、品牌运营、检验检测的全链条生态,成为广西目前唯一的黄金珠宝产业链园区以及面向东盟的金融开放门户重点示范项目。

## 产业集聚效应凸显

今年 10 月,上海黄金交易所贺州设立黄金交割库,实现“当天入库、当天交割”。这一布局极大地优化了企业的原料供应链,降低了资金占用和物流成本,形成了强大的产业磁吸效应。

依托上述优势,产业园扎实开展精准招商。截至目前,该产业园已进驻企业 132 家,涵盖生产加工、销售贸易、研发设计、精炼提纯、电商直播、品牌运营等上下游全链条企业。2025 年 1 月至 9 月,产业园黄金加工量已达 54 吨,约占全国份额的 13%;综合产值达 98.58 亿元,其中规上工业产值同比增长 104.07%,产业发展势头迅猛。

## 品牌孵化成果丰硕

广西旭立达黄金珠宝有限公司总经理郭光泰介绍,企业合作模式已不再是传统代工,其与老凤祥、周大福等头部品牌建立了“联合开发、产权买断”的深度合作。“我们自主设计研发,打版后送至品牌方挑选。款式一旦被选中‘封版’,品牌方即买断知识产权,该款式便成为其独家产品。”他说,这种模式推动本地企业向价值链上游攀升。

同时,产业园大力培育自主品牌。在 2025 年 11 月举办的 2025 中国广西黄金珠宝品牌发布会上,东方棠、桂金珠宝、茉莉珠宝、金楼世家、四福珠宝等一批承载东方美学与地域特色的新锐品牌集中亮相。目前,产业园已成功引进合作品牌 40 个,并孵化了 8 家自有品牌企业,品牌矩阵日益壮大。桂金珠宝等品牌已在线下开设直营店,品牌影响力持续提升。

## 直播电商赋能

直播电商的兴起为产业园打开了直面消费者的新窗口。广西贺州市委常委、副市长李倩倩介绍,产业园积极引入抖音电商直播基地及电商质检仓配一体化中心、快手真宝仓等配套,搭建完善的电商生态。

“同样一件足金珐琅彩挂坠,我们的直播售价远低于品牌实体店。”郭光泰坦言,企业设立直播团队,将“工厂直出”的产品以极具竞争力的“源头工厂价”呈现给消费者。

贺州市还成立了电商专班,系统推动产业与电商融合。这种模式不仅为企业开辟了新增长极,也吸引了大量直播达人合作。预计 2025 年全年,产业园电商直播销售额可达 10 亿元以上。

与此同时,当地依托小微贷款政策,联合北部湾银行针对入驻平桂区的黄金货品电商企业推出“金珠贷”专项金融支持,以企业在多个平台的应收账款作为质押,根据应收账款账期及账期内经营收入提供授信额度,目前已为 5 家电商企业授信 1000 万元。

## 产业能级持续提升

贺州市平桂区积极探索“人工智能+”赋能产业升级,引导企业运用新工艺、新技术,目前,产业园企业已累计申报专利产品 77 件,实现广西科技成果转化 17 项。

李倩倩表示,为了给黄金珠宝产业装上“智慧大脑”,贺州已提前布局。在与产业园一路之隔的贺州大数据产业园内,一个由新华三集团打造的人工智能产业项目“图灵小镇”正拔地而起。项目建成后,其搭载的 1600P 国产 AI 算力将直接为黄金珠宝产业的智能设计、柔性制造和数字化管理提供核心支撑,实现“智算”与“制造”的零距离对接。

在拓展对外开放方面,2025 年,该产业园成功申领广西首本黄金加工贸易手册,完成首票直达园区的黄金加工贸易进口业务;园区内的企业还在迪拜设立公司,积极开拓海外市场;海关服务持续优化,推行“先通关后缴税”模式,显著提升了贸易便利化水平,助力“贺州金饰”走向国际。

从无到有,从小到大,贺州黄金珠宝产业园通过精准承接转移、强化要素保障、培育品牌矩阵、拥抱数字浪潮,正快步从一个加工基地向集研发设计、智能制造、品牌孵化、跨境贸易于一体的综合性产业高地迈进,成为桂东北地区产业转型升级的亮丽名片。

(转自中新网)

# 宜宾跨境电商产业孵化园 多点发力激活开放新动能

■ 罗盼雨 陈勇波 梅传义

12 月 16 日,宜宾跨境电商产业孵化园(以下简称孵化园)在宜宾综合保税区正式开园,现场同步举办了中俄贸易平台(奥品网)采购洽谈大会。作为宜宾跨境电商迈向园区化、专业化、集群化发展的关键载体,孵化园聚焦“引平台、拓销路、留人才”三大路径,整合资源、对接产业、培育专业力量,为“宜宾制造”出海、建设内陆开放高地提供支撑。

## 建平台 打造“抱团发展”新阵地

“入驻企业无需出海,就能通过园区实现产品跨境直销。”在孵化园开园仪式现场,宜宾跨境电商协会会长许强说,该园区的成立,标志着宜宾跨境电商产业发展迈入园区化、专业化、集群化的新阶段。

开园当天,奥品网、熊猫出海、亚太国际仲裁院等多家机构集中签约,与已入驻的 20 余家企业共同构成“交易平台+技术支持+法律服务+配套服务”的全链条生态。

其中,聚焦俄罗斯市场的头部 B2B 平台奥品网为供应商提供了“零入驻费、零租金、零交易佣金”的合作模式;供应商将货物发至国内指定仓库后,清关、跨境运输等环节均由平台一站式完成,且支持人民币结算,发货质检后一周左右即可回款;熊猫出海通过 AI 与大数据技术,为企业提供采购信息推送、出海风险规避、供应链搭建等服务;亚太国际仲裁院在宜宾设立联络处,提供全流程中文仲裁服务,费用约为传统机构的 70%—80%,并依托其全球 8 个仲裁中心提供就近争议解决服务。目前,园区已集聚包括供应链、支付、物流及对接 e-

## 科技引领 全链共赢

# 山东重工中国重汽集团 2026 年合作伙伴大会成功举办

■ 钟轩

12 月 18 日,以“科技引领 全链共赢”为主题的山东重工中国重汽集团 2026 年合作伙伴大会在山东国际会展中心成功举办。山东重工集团党委副书记、董事、工会主席建军出席大会并为优秀合作伙伴颁奖;中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛致辞,党委副书记、总经理刘伟作主旨演讲;3000 多家合作伙伴齐聚泉城济南,与中国重汽共享拼搏硕果,共绘未来发展新蓝图。

## 同心同行 共创辉煌

大会对 2025 年成绩卓越、贡献突出的优秀合作伙伴进行了表彰奖励。2025 年,在激烈的市场竞争中,广大合作伙伴与中国重汽同心同行、砥砺前行,再次创造辉煌业绩:全年汇总收入预计突破 2250



Bay、亚马逊、沃尔玛等平台的服务商,形成“一站式”服务闭环。

“孵化园的成立,能将大家聚焦起来,让信息互通、业务沟通更加便捷高效。”许强说,这彻底改变了过去宜宾跨境电商企业“零星分散”的状态,形成了“抱团发展”的产业新格局。

## 拓销路 架设“链接全球”新桥梁

“宜宾产业基础雄厚,有很多工厂希望将产品出口到俄罗斯。我们来到宜宾,就是要精准对接当地工厂,帮助他们在我们的平台上定位和推广产品。”奥品网首席执行官 Andrei Mozhaev(中文名:安德烈)说,将在宜宾设立代表处,把俄罗斯市场需求精准传递给本地企业,并提供全链条支持。

开园当天,还同步举办了奥品网专场采购洽谈会。会上,奥品网采购团与本地

企业面对面深入磋商,为“宜宾造”产品直达俄语区市场打开了高效通道。

据了解,奥品网首创“像做内贸一样做外贸”的极简模式:零平台费、人民币结算、一周内回款,并提供从国内仓发货后的清关、跨境运输等一站式物流解决方案,极大降低了企业的出海门槛与资金风险。

这条新通道的搭建,不仅为宜宾的竹制品、红茶、动力电池等特色产品找到了新的出口,更与宜宾打造“宜宾造”品牌、推动产业升级的战略深度契合。

但要让企业“敢出海”“能出海”,仅招商引资还不够,还要有扎实的配套服务和风险保障,而孵化园的核心价值,正是通过构建多元化的服务体系,为企业扫清障碍、赋能增效。

该园区整合跨境电商全流程所需资源为入驻企业提供全周期体系化服务,涵盖电商平台、渠道推广、数字支付、仲裁服务、数字信息服务等方面,并组织企业深

## 链合共赢 擘画新篇

创下中国重卡出口新的历史纪录。同时,中国重汽坚持拓宽出口产品品类,轻卡出口销量同比增长 161%、后市场配件出口销售收入同比增长 53%,构建起全品类出海的战略新格局。

## 链合共赢 擘画新篇

面向“十五五”新征程,中国重汽将坚定扛牢“科技赋能 装备美好”的使命担当,坚定不移推动绿色化、数智化、服务化、国际化、多元化、高端化战略转型,到 2030 年,力争实现整车销量 80 万辆、集团汇总收入突破 4000 亿元的核心目标,推动全系列商用车品牌实现行业引领。

展望 2026 年,中国重汽将与各位合作伙伴共担目标、共拓市场、共享成果,携手实现产品、渠道、政策、品牌、服务、生态



入海外市场调研和考察学习。

奥品网首席业务发展总裁 Ekaterina Zheltova(中文名:金智玲)表示,公司已与宜宾综保区签署长期战略合作协议。根据协议约定,该公司将把俄罗斯市场的真实需求、具体客户资源精准带到宜宾,同时把宜宾的特色商品推向俄罗斯市场。

## 留人才 搭建成长平台,夯实产业基础

“在园区工作,我系统学习了店铺运营、货源筛选和跨境贸易知识,感觉成长空间很大。”在校大学生张婧的实习经历,是孵化园人才培育的缩影。近年来,孵化园将人才留存作为重点,通过实践平台、专业培训、产教融合等方式,努力实现人才“引得来、留得住、用得好”。

同时,该园区还汇聚政府、企业、高校、研究机构等多方力量,展现了宜宾推动跨境电商产业发展的系统思维。目前,



等全链条共赢,全力冲击国内整车销售 34 万辆目标,以更加紧密、更富韧性的“命运共同体”,为奋战“十五五”新征程筑牢坚实根基,为中国重汽跨越百年、全速迈向世界一流凝聚合力,共同开创中国商用车行业高质量发展更加美好的未来。

大会创新性地使用情景剧的表演形式,正式发布了“小重 1.0”中国重汽高阶智能服务系统,该系统融合 AI 大模型技术,能够秒级处理驾驶操作、保养查询、故障预警、行为分析等方面的复杂需求,构

正联合宜宾学院、四川轻化工大学宜宾校区等 4 所高校开展产教融合,并依托宜宾跨境电商协会的资源优势,组织企业考察学习,开展跨境电商知识普及与实战培训,在知识产权、税务、选品等方面提供指导,帮助从业人员提升专业能力。随着亚太国际仲裁院西南服务中心的入驻,还将引入国际实务资源,与高校共同培养涉外法治人才。

完善的产业生态与清晰的成长路径,正吸引更多人才扎根宜宾。无论是运营人员,还是跨境贸易、涉外法务等专业人才,都能在这里找到发展平台,为宜宾跨境电商产业的持续发展提供支撑。

当前,宜宾跨境电商产业孵化园已成为开放合作的“桥头堡”、产业升级的“助推器”和人才集聚的“新平台”。未来,园区将继续优化跨境电商生态,推动跨境电商与实体经济深度融合,加强全球资源对接,助力更多“宜宾造”走向世界,为四川外贸高质量发展贡献力量。

## 生日祝福



建起覆盖车辆全生命周期的智能生态。会上,中国重汽重磅推出全新一代重卡等新产品,涵盖新能源与传统能源,以及重卡、轻卡、轻型车等多款车型。本次大会,中国重汽共展出超 200 件旗下全系列商用车及总成零部件产品,全方位展现了企业技术实力与创新成果。大会持续四天,于 12 月 21 日举办公众开放日,诚邀职工家属与社会公众走进现场,沉浸式感受高端装备制造的魅力,共同见证中国民族汽车工业的奋进力量。

## 谱写发展“协奏曲”

在与湖南这片发展热土的“双向奔赴”中,企业在实现自身跨越的同时,亦成为推动湖南高质量发展的重要支柱。面对国内市场竞争加剧与消费医疗需求变化,爱尔眼科将国际化作为关键发展战略,同时将产业发展视为重要的“第二增长曲线”。

在湖南省委、省政府的大力支持下,爱尔眼科自主投资 20 亿元,在长沙梅溪湖打造了“东方眼谷”产业园。作为爱尔眼科反哺湖南、服务国家战略的重要载体,这一重大项目已吸引 12 家产业链上下游企业入驻。“我们计划用 8 至 10 年时间,将‘东方眼谷’打造成为专业的产业孵化平台,将湖南的眼科产业链真正做大做强。”张跃文说。

三诺生物在长沙投资 5 亿元建设的

合国内外知名机构,突破重点领域关键共性技术,形成集新药开发、设备及器械研制、耗材研发、标准制定为一体的创新高地。

位于湖南湘江新区的三诺生物同样高度重视技术创新,在 2023 年和 2024 年的研发投入分别超过 3.6 亿元和 3.7 亿元。截至 2024 年末,公司在全球拥有研发人员 879 人,占员工总数的 18.28%。

由三诺生物自主研发的 SinoGPT 人工智能系统与 CGM(持续葡萄糖监测)硬件结合,能够提供全天候的血糖趋势分析和个性化干预建议。该公司产品已覆盖全国超过 3800 家等级医院、超过 22 万家药店及健康服务终端、10000 多家社区医院及乡镇医院。

最新发布的 2025 三湘民营企业百强榜显示,民营企业在创新方面表现突出,有 8 家企业入围 2025 年全国民营企业研发投入前 500 榜单,15 家企业入围全国民营企业发明专利前 500 榜单,充分展现湖南民营企业以创新赋能产业升级、以技术塑造竞争优势的发展态势。

## 打造营商“强磁场”

营商环境是企业赖以生存和发展的

## 创新潮涌 沃土生“金”

# 湖南民企聚力激活高质量发展新动能

■ 刘曼

从爱尔眼科打造“AI 数字医院”引领眼科医疗智能化,到三诺生物重金投入研发构筑血糖监测技术壁垒;从博深集团依托湖南开放平台布局全球供应链网络,到湘商回归投资兴业热潮持续升温……2025 年前三季度,湖南省民营经济增加值 27343.36 亿元,占全省 GDP 的 67.9%。民营企业正以实实在在的投入、技术与布局,为自身开拓更广阔的发展空间,也为湖南高质量发展注入更强劲的产业动能。

## 驱动创新“强引擎”

近年来,爱尔眼科在人工智能、大语言模型等前沿技术领域持续发力,全面打造“爱尔 AI 数字眼科医院”,实现眼健康服务的全流程智能闭环管理。

“数字眼科建设有两大核心价值。”爱尔眼科医院集团党委书记、爱尔医疗投资集团总裁张跃文介绍,一是产出大数据报告,助力近视防控、防治盲盲等工作;二是直接服务患者,通过 AI 医疗与远程医疗提升服务可及性。

借助“湖南省眼健康产业创新联合体”平台,爱尔眼科联动 17 个研究所、12 家 GCP 国家临床药物试验基地、产业孵化基地和眼科国际临床技术培训中心,联