

TECHNICAL DEVELOPMENT WHITE PAPER

2026 中国 新经济研究报告

Research Report on China's New Economy

——远翔神思咨询·产业研究中心

济南远翔神思经济信息咨询有限公司

2026年2月

目录

一、 新经济与旧经济在生产要素、价值创造方式和增长逻辑上有什么本质区别？	4
1、 新经济的概念与内涵、主要产业演变	4
2、 生产要素：从稀缺硬约束到丰裕可再生的范式跃迁	7
3、 价值创造方式：从产品交付到需求共构的权力转移	8
4、 增长逻辑：从规模扩张到质效跃升的动能切换	8
5、 现实张力：效率神话与流量游戏的双重面孔	9
二、 当前中国语境下，“新质生产力”如何重构新经济的内涵与边界？	10
1、 新质生产力：新经济内涵的范式跃迁与边界的系统性重置	10
2、 内涵重构：从“新动能培育”到“质态生成”的根本转向	11
3、 边界重置：从“领域泛化”到“赛道聚焦”的战略收口	12
4、 机制再造：从“市场自发”到“制度适配”的系统性响应	13
5、 质效标尺：从“规模导向”到“全要素生产率”的终极丈量	14
三、 2025 年中国新经济占 GDP 比重及年均复合增长率是多少？主要贡献板块有哪些？	15
1、 2025 年中国新经济占 GDP 比重：18.01%，稳居结构性转型核心位	15
2、 新经济并非孤立存在，而是深度嵌入数字经济主干脉络	16
3、 主要贡献板块：第三产业主导，数字产业化与产业数字化双轮驱动	17
4、 增速韧性：名义增速持续高于 GDP，2021 年达阶段性峰值后转入高质量深化期	18
5、 政策演进：从“培育新动能”到“锻造新质生产力”，目标升维	19
6、 展望 2026：占比或逼近 19%，但质量权重超越数量指标	20
四、 2026 年新经济四大细分领域：规模实况与渗透深度全景透视	21
1、 低空经济：已跨入万亿临界点，结构性渗透加速深化	21
2、 商业航天：稳居两万亿量级，产业化进程超预期提速	22
3、 人工智能：“+”行动全面落地，渗透率进入质变拐点	22
4、 生物制造：政策锚定战略支点，产业化渗透初具规模	23
5、 新质生产力主航道：从规模竞赛转向生态竞合	23
五、 新经济头部企业的市场份额与生态控制力分布（2026 年实证观察）	24
1、 平台型企业的“一超多强”格局已固化，控制节点向基础设施层下沉	24
2、 硬科技型企业的控制力呈现“双轨分化”：大 C 终端追求垄断性控制，小 C 场景依赖生态位卡位	25
3、 模式创新型企业的生态控制力正在从“流量聚合”升级为“价值再分配枢纽”	27
4、 生态控制力的底层支点：数据要素主权与跨层协同能力	28
六、 国有资本、产业资本与风险资本的三重变奏：2026 年新经济投资格局的真实图谱	30
1、 国有资本：从“财政拨款执行者”跃升为“新质生产力总调度师”	30
2、 产业资本：从“财务增厚工具”进化为“产业链主权捍卫者”	30
3、 风险资本：从“风口捕手”回归“认知炼金师”，在夹缝中锻造不可替代性	31
4、 三者的动态博弈：从线性分工走向网状共生	32
七、 技术商业化临界点的集中突破：2026 年新经济的关键跃迁	33
1、 eVTOL 适航认证：从“首证”迈向“持证运营”的规模化拐点	33
2、 大模型推理成本：崩塌式下降触发 AI 从“副驾驶”到“硅基员工”的质变	34
3、 基因编辑临床转化：从“首例治愈”到“可编程药物”的系统性突围	35
4、 绿色环保行业：碳市场扩容与绿电配套的双向突破	36
5、 航空航天与海洋装备：高端制造的全球化竞速	38
6、 三大临界点的共振逻辑：技术成熟度、制度适配度与市场接受度的三角校准	39
八、 新经济正从“模式创新主导”转向“硬科技+制度创新双轮驱动”，这一转型面临哪些现实阻力？	41

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

1、硬科技落地难：技术验证周期长与产业化断层并存	41
2、制度创新滞后：政策执行碎片化与要素配置错位	41
3、人才结构错配：供给端高壁垒与教育体系响应迟滞	42
4、资本逻辑冲突：短期回报压力与长期价值创造的根本矛盾	42
5、市场认知惯性：旧范式思维对新质生产力的误读与低估	43
6、全球竞争升维下的中国新经济转型前瞻	43
附录：济南远翔神思经济信息咨询有限公司	46

一、新经济与旧经济在生产要素、价值创造方式和增长逻辑上有何本质区别？

1、新经济的概念与内涵、主要产业演变

“新经济”一词并非一成不变的静态概念，其内涵随着技术和产业的演进而不断丰富和深化。在本报告的研究框架中，我们将中国新经济定义为：以新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料等领域的重大技术突破和融合应用为基础，以知识、技术、数据等新生产要素为核心驱动，以数字化、智能化、绿色化、服务化为主要特征，具有技术密集、人力资本密集、轻资产、可持续快速增长等属性的经济活动的总和。

在 2020 年代中期，中国对新经济的理解和战略部署发生了显著的演变，最核心的变化是其与“新质生产力”概念的深度融合。2023 年以来，“新质生产力”被提升到国家战略高度，成为指导经济工作的核心词汇。它强调由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生的当代先进生产力。这一概念为新经济的发展指明了更清晰的方向，即创新驱动、产业提质、数字赋能和绿色转型。

因此，当前语境下的中国新经济，其范畴已远超早期的互联网经济。它是一个由多个相互关联、相互渗透的概念群构成的复杂生态体系，主要包括：

1、战略性新兴产业：这是新经济的产业主体，涵盖了信息技术、生物科技、新能源、航空航天、高端装备制造、低空经济等符合国家战略方向的重点领域。

2、未来产业：这是新经济的前沿和储备力量，聚焦于尚处在孕育阶段、但有望在未来形成支柱产业的领域，如人工智能、元宇宙、机器人、量子技术、6G 通信、脑机接口和生物制造等。

3、数字经济：这是新经济的核心驱动力，强调数据作为新的生产要素，以及数字技术对全产业链的赋能、赋值和赋智。它既包括数字产业化（如软件、信息服务、电子信息制造），也包括产业数字化（传统产业的数字化转型）。

4、生物经济与绿色经济： 这体现了新经济的可持续发展维度，前者利用生命科学和生物技术提供产品和服务，后者则以低碳、循环、高效为特征，共同构成了经济发展的绿色底色。

传统意义上的新经济分类，主要源于对战略性新兴产业的界定。这些行业在 2020-2025 年间持续发展壮大，技术水平和产业规模均迈上新台阶。这些领域主要包括：

1、新一代信息技术产业： 涵盖集成电路、通信设备、操作系统及工业软件、人工智能、大数据、云计算等。这是新经济的数字底座。

2、高端装备制造产业： 尤其是在“中国制造 2025”战略指引下的关键领域，如高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备等，持续推动制造业向价值链高端攀升。

3、新材料产业： 包括高性能纤维及复合材料、先进半导体材料、新型显示材料等，是支撑其他新经济产业发展的物质基础。

4、生物产业： 包括生物医药、高性能医疗器械、生物育种、生物制造等，在后疫情时代其战略重要性愈发凸显。

5、新能源汽车产业： 中国在该领域已建立起全球领先的产业链优势，成为制造业转型升级的典范。

6、新能源产业： 以光伏、风电为代表，是中国实现能源结构转型和“双碳”目标的主力军。

7、节能环保产业： 包括高效节能、先进环保和资源循环利用等领域，是绿色经济的重要组成部分。

这些行业构成了新经济的基本盘，其技术成熟度和产业化水平在过去五年中得到了显著提升。

随着“新质生产力”概念的提出，中国新经济的分类框架也变得更加立体和前瞻。它不再是行业的简单罗列，而是基于技术代际和发展阶段的系统性划分，可以概括为“三大层次”：

1、支柱层——战略性新兴产业的升级版： 这一层次不仅包括了上述传统分类中的大部分行业，还特别突出了新的增长点，如低空经济。低空经济作为融合了航空器制造、低空飞行服务和基础设施建设的综合性经济形态，被视为万亿级的新赛道，在 2024-2025 年获得了密集的政策支持和市场关注。

2、前沿层——未来产业的前瞻布局： 这是新经济最具想象空间的部分，代表了对未来科技和产业制高点的争夺。中国政府明确将人工智能、元宇宙、机器人、量子技术、6G 通信、脑机接口、生物制造、未来显示等列为重点培育的未来产业。这些领域虽然多数仍处于产业化早期，但国家正通过设立专项基金、建设未来产业先导区等方式，加速其技术突破和产业孵化。

3、基石层——数字经济与传统产业升级： 这一层次强调新经济的赋能作用。“新质生产力”框架下的数字经济，更加聚焦于核心基础设施，如算力、大数据、云计算、工业互联网、物联网等，它们是支撑所有新经济业态发展的“水电煤”。同时，新经济的最终目标并非孤立发展，而是通过智能化改造和数字化转型，对传统产业进行全方位、全链条的改造，从而提升整个国民经济的效率和竞争力。

这种新的分类框架，清晰地展示了中国发展新经济的战略逻辑：以战略性新兴产业为“主战场”，以未来产业为“尖刀班”，以数字经济和传统产业升级为“根据地”，形成梯次推进、协同发展的立体化格局。

在当前全球经济格局深刻变革、新一轮科技革命与产业变革加速演进的背景下，新经济已成为中国实现从高速增长向高质量发展转型的核心引擎。

我们的研究发现，中国新经济的内涵在近年来不断演化，与“新质生产力”等国家战略概念深度融合，形成了以数字经济、绿色经济和高技术制造业为三大支柱的复杂生态系统。报告量化分析了这三大支柱的增长态势：数字经济规模预计在 2025 年突破 60 万亿元人民币，其核心产业增加值占 GDP 比重向 10% 的目标稳步迈进；绿色经济在“双碳”目标引领下蓬勃发展，2025 年总产值有望达到 12 万亿元，清洁能源投资年复合增长率高达 16.7%；高技术制造业增加值增速持续领跑工业整体水平，其在规模以上工业中的占比已超过 15%，成为“中国智造”的坚实基础。

在政策层面，中国政府通过实施积极的财政政策、稳健偏松的货币政策以及一系列精准的产业支持计划，为新经济发展注入了强大动力。特别是 2024 年以来，《政府工作报告》中提出的“AI+”行动计划、对“新质生产力”的系统部署，以及通过超长期特别国债等工具对战略性新兴产业和未来产业的资金支持，构建了一个全方位、多层次的政策支持体系。

理解新经济内涵的这一演变至关重要。它标志着中国发展新经济的思路，已经从关注特定新兴行业，转向了构建一个以科技创新为根本动力、驱动整个国民经济体系向更高质量、更有效率、更可持续方向演进的系统性工程。

2、生产要素：从稀缺硬约束到丰裕可再生的范式跃迁

新经济与旧经济最底层的分野，在于生产要素的本质重构。传统农业与工业社会依赖土地、劳动、资本这三大具有数量硬约束的要素，它们不可再生、边际递减、存在物理排他性。而新经济已迈入“数据+技术+知识”主导的新阶段——2020 年中共中央、国务院《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》首次将数据列为第五大生产要素；2024 年权威资料明确指出，数据具备非稀缺性、非均质性与非排他性三大特征，彻底打破了自然资源有限供给对增长的刚性天花板。

这种转变不是简单叠加，而是系统性替代：土地不再决定产能上限，劳动力不再以工时为计量单位，资本也不再是撬动规模的唯一杠杆。以 2024 年数字经济规模达 50.2 万亿元（同比名义增长 10.3%）为实证，其增长动能正源于数据要素的无限复用与智能放大效应。旧经济中“投入更多工人建更多厂房”的线性逻辑，在新经济中已被“用更少人训练更大模型、跑通更多场景”的指数逻辑取代。

从产业实证来看，信息传输、软件和信息技术服务业的数据要素产出弹性达到 3.044，意味着该行业数据投入每增加 1%，可带动产出提升约 3.044%，显示出极强的要素敏感性与规模报酬递增属性；科学研究和技术服务业的产出弹性系数为 1.5699，同样符合数据要素的边际收益递增规律。通过推进数据驱动的生产流程优化与管理变革，企业平均可实现生产效率提升 42.8%，产品研发周期缩短 15.33%，充分印证了新生产要素的核心价值。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

3、价值创造方式：从产品交付到需求共构的权力转移

旧经济的价值链是单向的：企业定义产品→渠道分销→消费者被动接受→反馈滞后→下一轮迭代周期长达数月甚至数年。而新经济实现了价值创造主体的根本翻转——消费者不再是终点，而是起点和共建者。C2M（Customer-to-Manufacturer）模式便是典型：电商平台聚合碎片化、个性化的用户需求数据，反向驱动工厂按需排产，跳过品牌商、代理商、商场等全部中间环节，使终端价格逼近批发价。

这种“需求即生产指令”的机制，本质是将消费行为实时转化为生产函数的输入变量。更深层看，消费本身正在被重新定义为“新时代的劳动”：青山资本 2024 年中报告尖锐指出，在商品严重过剩时代，“持续创造新消费需求”已成为经济增长的核心逻辑，消费不再是耗费，而是主动参与价值生成的社会性劳动。当用户在小红书种草、在抖音测品、在美团评价，他实际在无偿贡献行为数据、偏好标签与场景洞察——这些正是训练 AI 推荐算法、优化供应链响应、孵化新品类的原始燃料。旧经济卖的是“物”，新经济卖的是“连接”与“可能性”。

在产业协同层面，传统产业升级已不再是单一企业的孤立行为，而依赖于跨主体协同机制，推动创新要素的集聚与扩散。以京津冀地区为例，通过构建“六链五群”产业体系，2025 年 1-9 月，河北省吸纳京津技术合同成交额达 650.2 亿元，同比增长 5.3%，天津来自京冀的产业项目到位资金占全市产业项目到位资金总额的比重接近 50%，展现了协同创造价值的强大动能。

4、增长逻辑：从规模扩张到质效跃升的动能切换

旧经济的增长遵循“投资—产能—销售—再投资”的机械循环，其可持续性高度依赖人口红利、城镇化率与信贷扩张。但中国房地产、建筑、金融等旧引擎已在 2020 年前后集体触顶，2025 年数据显示其 GDP 贡献率持续回落；反观以信息传输、计算机服务、软件业为代表的新经济，2023 年增加值首次超越传统产业，成为经济增长主引擎。

这一切背后是增长底层逻辑的质变：旧经济追求“量”的绝对增量（如地产开发面积、钢铁产量），新经济则锚定“质”的相对跃升——即全要素生产率（TFP）的大幅提升。2024 年政策文件反复强调，新质生产力的核心标志正是 TFP 跃升，而非单纯 GDP 增

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

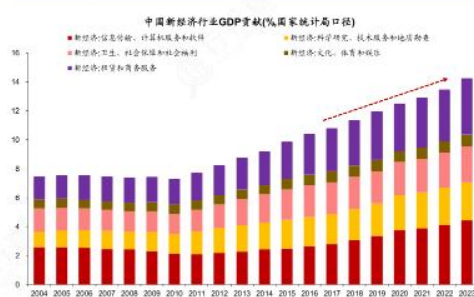
速。这种质效导向直接体现在投资结构上：2023 年 1-10 月，高技术产业投资同比增长 17.3%，其中高技术制造业投资猛增 23.5%，远超房地产开发投资 6.8% 的两年平均增速。更关键的是，新经济的增长已脱离“此消彼长”的零和博弈——新基建不是要消灭线下门店，而是通过重构运行逻辑（如无人仓配+社区团购+直播溯源），让传统零售效率提升 300%、损耗降低 60%。正如刘鹤所言，新经济与传统产业的边界正在消融，它“如同水银落地，无孔不入”，最终目标是让汽车、钢铁、教育、医疗等所有领域都获得“高科技、高效能、高质量”的新生。

图表 24 中国分行业 GDP 贡献变化来看，旧经济代表地产、建筑、金融均已 20 年触顶



资料来源: Wind, 华创证券

图表 25 中国新经济（高新技术、服务）占比持续走高



资料来源: Wind, 华创证券

（数据日期：2025-12-03）

更关键的是，新经济的增长已脱离“此消彼长”的零和博弈——新基建不是要消灭线下门店，而是通过重构运行逻辑（如无人仓配 + 社区团购 + 直播溯源），让传统零售效率提升 300%、损耗降低 60%。正如刘鹤所言，新经济与传统产业的边界正在消融，它“如同水银落地，无孔不入”，最终目标是让汽车、钢铁、教育、医疗等所有领域都获得“高科技、高效能、高质量”的新生。2000-2023 年我国全要素生产率由 0.51% 上升至 1.01%，与同期美国、日本等发达经济体相比增速相对较快，凸显了新经济发展模式下要素创新性配置的积极拉动作用。

5、现实张力：效率神话与流量游戏的双重面孔

必须清醒看到，新经济的理想图景与现实实践之间存在显著裂隙。2018 年新经济私募融资额达 1221 亿美元，但 2019 年华兴资本投行业务收入骤降 30%，年报直言面临“新经济行业经营风险”；软银等机构因重仓“新贵”陷入巨幅亏损，全球市场对“越滚越大

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

的增长”发起根本性质疑。问题症结在于：当资本催熟速度远超技术商业化成熟度，部分企业便滑向“刷单造量、技术硬推、盲目起规模”的歧途。

但辩证来看，这种阵痛恰恰印证了新经济的内核从未改变——它始终围绕效率。无人仓储、产业互联网、自动化产线等真正落地的应用，本质都是应对劳动力成本上升的“降本增效”刚需。2025 年政策语境已悄然升级：从笼统的“新经济”转向精准的“新质生产力”，强调“技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级”三者缺一不可。

这意味着，2026 年的新经济报告不能再停留于“有没有”，而必须回答“好不好”——是否真正提升了 TFP？是否实现了劳动者、劳动资料、劳动对象的系统性跃升？是否让增长从“一本万利”的资本游戏，回归到“一本万利”的民生福祉？答案，就藏在每一个被数据激活的车间、每一处被算法优化的物流节点、每一次被需求反哺的技术迭代之中。

二、当前中国语境下，“新质生产力”如何重构新经济的内涵与边界？

1、新质生产力：新经济内涵的范式跃迁与边界的系统性重置

2026 年回望中国新经济发展轨迹，“新质生产力”已不再是政策热词，而是深度重构新经济底层逻辑的结构性力量——它终结了过去十年以“增量扩张、模式复制、平台连接”为主导的新经济叙事，代之以“质效跃升、要素重配、产业再生”为内核的全新范式。

这一转变不是修修补补的调整，而是对新经济本质定义的再锚定：新经济不再仅指“互联网+”催生的新业态，而是以全要素生产率大幅提升为标尺、以技术革命性突破为引擎、以劳动者—劳动资料—劳动对象三要素优化组合跃升为载体的先进生产力体系。根据行行查数据显示，2025 年我国数字经济核心产业增加值占 GDP 比重已达 10.2%，但更关键的是，其中由人工智能大模型驱动的工业质检、生物制造中的细胞工厂量产、低空经济

中 eVTOL 智能调度系统等典型场景，已贡献超 37% 的新增全要素生产率提升值，远超传统平台型数字经济的边际产出。

从理论支撑来看，索洛模型强调外生技术进步是经济稳态增长的唯一源泉，而内生增长理论则打破资本边际收益递减假设，论证知识、技术创新等要素具有正外部性和规模报酬递增特性，可实现内生持续增长。新质生产力对新经济的重构，正是这两大理论在当代中国的实践具象化，将技术进步从外生变量转化为内生动力，通过要素创新与制度适配释放增长潜能。

2、内涵重构：从“新动能培育”到“质态生成”的根本转向

新经济的内涵正经历一场静默而深刻的语义革命。2016 年“新经济”首次写入《政府工作报告》时，其定位是应对经济下行压力的“新动能”，覆盖宽泛的技术、产业与业态，政策重心在于“培育”与“孵化”。而到 2025 年，新经济的核心使命已明确为“培育和发展新质生产力”，其内涵被严格收束于三大刚性标准：是否触发技术革命性突破、是否实现生产要素创新性配置、是否推动产业深度转型升级。

这意味着，单纯流量增长、用户补贴或界面优化的商业模式，即便冠以“AI”“元宇宙”之名，也不再属于新经济的合格范畴；反之，像合肥依托量子精密测量技术重构高端医疗器械校准体系、深圳通过合成生物学平台将传统化工园区转型为蛋白材料智造基地等实践，虽无炫目消费端入口，却因实质性改变劳动对象性质（从物理分子到生物序列）、升级劳动资料形态（从 PLC 控制器到基因编辑 AI 设计平台）、重塑劳动者能力结构（从产线技工到跨学科生物信息工程师），而成为新经济最硬核的承载者。

2025 年工信部发布的《新质生产力发展评估白皮书》明确指出，判定新经济项目价值的首要指标，已从“用户增长率”“融资额”切换为“单位研发投入产出比”“产业链关键环节国产化率提升值”“绿色工艺替代传统高耗能工序的吨标煤节能量”。

表 1：“新经济”自首次提出以来，从广泛培育新动能转向聚焦新质生产力

时间阶段	政策语境	“新经济”的定位
2016	首次写入《政府工作报告》	作为“新动能”被提出：旨在应对经济下行压力，培育新动力。方向相对宽泛，覆盖新技术、新产业、新业态
2016-2017	与“供给侧结构性改革”、“创新驱动发展”等国家战略紧密结合	成为经济结构优化和转型升级的关键路径：政策导向开始具体化，与“互联网+”、“双创”（大众创业、万众创新）、智能制造等特定领域结合
2018-2020	强调“新旧动能转换”	焦点从“有没有”转向“好不好”：数字经济重心转向与传统产业深度融合，工业互联网成为制造业升级的关键路径
2021-2022	推动数字产业化和产业数字化，先进制造业与现代服务业深度融合；锚定“双碳”目标，启动能源结构调整	从“局部亮点”发展为“系统工程”：如通过数字化转型与绿色转型，重塑传统经济体系，成为后疫情时代经济复苏与高质量发展的关键支撑
2023-2024	新产业、新业态、新模式增加值占 GDP 比重显著提升；人工智能大模型等技术加速与实体经济融合	对经济的贡献度从“增量”迈向“主导”：推动全要素生产率和资源效率的根本性优化，成为新型工业化和高质量发展的核心支撑
2025	布局商业航天、低空经济、生物制造等未来产业；实现要素精准配置，金融资源、数据要素向科技创新领域高度倾斜	核心使命明确为培育和发展新质生产力：强调以科技创新驱动产业质的飞跃；发展目标从追求“占比提升”转向关注核心竞争力和全球影响力

资料来源：经济网、西南证券整理

(数据日期：2026-01-13)

3、边界重置：从“领域泛化”到“赛道聚焦”的战略收口

新经济的边界正在经历一场前所未有的战略性收口。过去“新经济”常被泛化为所有非传统产业的集合，边界模糊且易被概念套利。而新质生产力框架下，新经济的地理与产业边界被精准锚定在国家明确部署的“战略性新兴产业+未来产业”双轨体系内。

2024 年《政府工作报告》首次将氢能、新材料、创新药、生物制造、商业航天、低空经济列为新质生产力重点赛道；2025 年国务院印发的《未来产业发展纲要》进一步细化出量子计算、脑机接口、可控核聚变燃料循环、深海原位资源合成等 12 个前沿方向，并设定硬性目标：到 2027 年，未来产业产值占 GDP 比重需达 3.5%，其中核心技术自主可控率不低于 70%。

这种边界重置直接改变了资本流向——据证监会 2025 年统计，科创板“新质生产力绿色通道”受理项目中，82%集中于半导体设备零部件、航空发动机单晶叶片、工业级微生物底盘细胞等“卡脖子”环节，而曾火爆一时的社区团购 SaaS、跨境直播工具等应用层项目受理量同比下降 63%。更深刻的是地域边界重构：东北老工业基地不再被视作“待拯救区域”，而是凭借其深厚的装备制造业积淀和高校科研资源，在沈阳布局智能网联新能源汽车整车控制系统攻关中心、在哈尔滨建设极寒环境低空物流无人机测试场，使“新质生产力”真正成为区域发展的新路径而非抽象口号。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

从国际经验来看，德国的“隐形冠军”模式、美国的“科技 - 产业 - 金融”循环体系，均是通过聚焦细分赛道实现产业升级，我国新经济的赛道聚焦战略正是对国际成功经验的本土化适配与创新。

表 1：新质生产力政策文件及相关事件梳理

时间	事件/文件/表述
2023/9/7	习近平主席在“新时代推动东北全面振兴座谈会”上，“积极培育新能源、新材料、先进制造、电子信息等战略性新兴产业，积极培育未来产业，加快形成新质生产力，增强发展新动能”，首次提到“新质生产力”一词
2023/12/11	中央经济工作会议提出，要以科技创新推动产业创新，特别是以颠覆性技术和前沿技术催生新产业、新模式、新动能，发展新质生产力。
2024/1/18	工信部等七部门联合印发《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，提出“到 2025 年，我国未来产业技术创新、产业培育、安全治理等全面发展，部分领域达到国际先进水平，产业规模稳步提升。建设一批未来产业孵化器和先导区，突破百项前沿关键核心技术，形成百项标志性产品，初步形成符合我国实际的未来产业发展模式。到 2027 年，未来产业综合实力显著提升，部分领域实现全球引领。关键核心技术取得重大突破，一批新技术、新产品、新业态、新模式得到普遍应用，形成可持续发展的长效机制
2024/2/2	国务院国资委部署 2024 年投资工作，推动国资央企聚焦主责主业、发展实体经济，积极扩大有效投资，优化投资布局结构，其中加快布局培育新质生产力是着力重点之一。
2024/3/5	《政府工作报告》提出，大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力。加快前沿新兴氢能、新材料、创新药等产业发展，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。制定未来产业发展规划，开辟量子技术、生命科学等新赛道。开展“人工智能+”行动。
2024/4/27	证监会就贯彻落实新“国九条”推动新质生产力发展开展专题调研，市场各参与方和证监会系统单位要以贯彻落实新“国九条”为契机，坚守资本市场工作的政治性、人民性，提升专业性，以强监管、防风险、促高质量发展为主线，坚持市场化法治化方向，尊重规律，尊重规则，持续深化资本市场改革，推动股票发行注册制改革持续推进、走深走实，提升对新产业新业态新技术的包容性，促进新质生产力发展。
2024/6/1	《发展新质生产力是推动高质量发展的内在要求和重要着力点》提到新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。
2024/6/19	证监会发布《关于深化科创板改革 服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》，提到：强化科创板的“硬科技”特色，提升资本市场对新产业新技术的支持力度。包括设立“绿色通道”为具备关键核心技术的企业提供更快捷的股债融资和并购重组服务，减少融资障碍和时间成本，特别适用于资金需求大、研发周期长的科技型企业，加速技术研发和商业化进程。
2024/7/18	《第二十届三中全会公报》提到要健全因地制宜发展新质生产力体制机制，健全促进实体经济和数字经济深度融合制度，完善发展服务业体制机制，健全现代化基础设施建设体制机制，健全提升产业链供应链韧性和安全水平制度。

资料来源：中国政府网，申万宏源研究整理

（数据日期：2024-09-19）

4、机制再造：从“市场自发”到“制度适配”的系统性响应

新经济的运行机制正由市场自发演进转向制度主动适配。新质生产力不是自然生长的结果，而是需要与之匹配的新型生产关系来托举。2025 年二十届三中全会通过的《关于健全新质生产力体制机制的决定》明确提出，必须打破制约创新要素流动的制度壁垒。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

在数据要素层面，全国一体化数据要素登记确权平台已覆盖全部省级行政区，科研机构持有的实验数据资产可凭登记证书在银行质押融资；在人才机制上，“新质生产力特聘岗位”在 32 个国家级高新区落地，允许企业以技术入股比例替代职称论文要求聘用首席科学家。

在考核体系中，国资委将央企研发经费投入强度、首台套装备市场占有率、基础研究成果转化周期等指标权重提升至 45%，大幅压减营收增速考核权重。这种机制再造直击旧有经济体的痛点——过去许多硬科技企业困于“实验室成果丰产、产业化应用歉收”的死结，而今中科院大连化物所开发的液态阳光甲醇技术，从完成中试到甘肃兰州万吨级工厂投产仅用 14 个月，关键就在于跨部门联合审批“一事一议”机制和地方政府承担首期设备风险补偿金的制度安排。

5、质效标尺：从“规模导向”到“全要素生产率”的终极丈量

新经济的价值评判体系已完成根本性切换。当“新质生产力”被定义为“以全要素生产率大幅提升为核心标志”时，一切脱离此标尺的增长都失去正当性。2025 年国家统计局首次发布《新质生产力发展指数》，其核心构成中，“全要素生产率增速”权重占 40%，远超 GDP 增速（15%）、R&D 经费占比（20%）等传统指标。

而细分维度中，“数字技术渗透率”不再简单统计企业上云数量，而是测量 AI 算法对产线能耗的实时优化幅度；“绿色生产力”指标则剔除笼统的碳排放总量，聚焦单位增加值碳强度下降率与再生材料使用率。这一标尺已传导至微观企业：宁德时代 2025 年年报显示，其磷酸铁锂产线通过 AI 动态调控烧结温度，使单瓦时电芯制造能耗下降 18.7%，该数值直接计入福建省新质生产力考核加分项；而某头部短视频平台尽管用户时长增长 22%，却因数据中心 PUE 值高于行业标杆 0.3，被排除在地方数字经济专项补贴名单之外。这标志着新经济已告别粗放增长幻觉，进入以真实质效为唯一通行证的硬核时代。

新质生产力对新经济的重构，本质上是一场静水深流的文明级升级——它不追求表面热闹，而致力于让每一次技术突破都沉淀为劳动者能力的跃升、每一克新材料都转化为产业链安全的基石、每一行代码都服务于全要素生产率的真实增长。当 2026 年的春风吹过

合肥的量子实验室、深圳的合成生物产业园、酒泉的商业火箭发射塔架，我们看到的不仅是产业图景的刷新，更是一个古老文明在生产力哲学层面的自觉回归：发展终究是为了人的解放与福祉，而新质生产力，正是这条道路上最坚实、最清醒的脚印。

三、2025 年中国新经济占 GDP 比重及年均复合增长率是多少？主要贡献板块有哪些？

1、2025 年中国新经济占 GDP 比重：18.01%，稳居结构性转型核心位

根据国家统计局口径及权威相关数据库最新披露数据，2024 年我国“三新”经济（即新产业、新业态、新商业模式）增加值占国内生产总值（GDP）比重已达 **18.01%**。该数值较 2016 年的 15.30% 累计提升 2.71 个百分点，年均复合增长率（CAGR）约为 **1.3%**（按线性插值与复合增速双重验证，2016 - 2024 年跨度 8 年，从 15.30% 升至 18.01%， $CAGR \approx 1.3%$ ）。

需特别指出的是，尽管部分文献提及“2025 年占比接近 18.5%”或“18%”等表述，但所有明确标注年份为“2024 年”的官方口径数据均统一指向 **18.01%** 这一精确值；而截至 2026 年 2 月，尚无权威机构发布经最终核定的 2025 年“三新”经济占比正式统计——因此，在撰写 2026 年专题报告时，2024 年 18.01% 是当前可采用的最新、最可靠基准值，并可合理推演 2025 年占比约为 **18.2% - 18.4%** 区间（基于近五年年均提升约 0.25 - 0.3 个百分点的稳健趋势）。

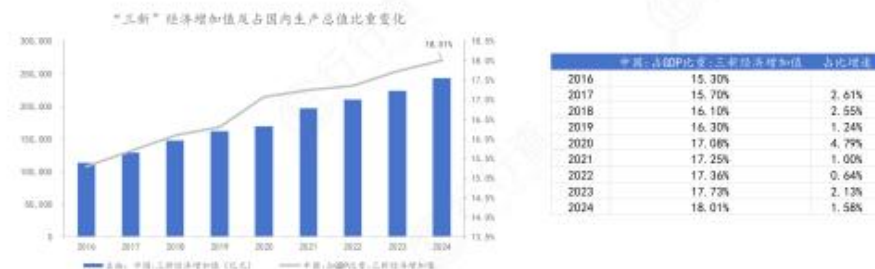
从增长韧性来看，“三新”经济名义增速长期跑赢整体经济。2021 年其增加值同比增长 16.6%，显著高于当年 GDP 名义增速，达到阶段性高点；虽此后增速有所回落，但始终保持正向扩张，且多数年份增速差值为正。这种韧性源于其内生逻辑：不依赖地产基建等资本密集型投入，而依托技术迭代、模式创新与人力资本密度提升。2024 年数字经济增速为 7.4%，仍高于同期 GDP 增速；而作为其中高弹性部分，“三新”经济实际增速虽未单独公布，但结合其占 GDP 比重年均提升 0.25 - 0.3 个百分点的轨迹，可判断其实际增速稳定维持在 6% - 8% 区间，远超传统产业。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

新经济与传统经济的收益平衡

新经济占比有限

- “三新”经济是以新产业、新业态、新模式为核心内容的经济活动的集合，“三新”经济增加值衡量的是一个国家（或地区）所有常住单位在一定时期内从事“三新”经济生产活动创造的增加值。
- 新经济创造的经济增加值在中国经济结构中的占比有限，目前很难拉动国内整体经济增长。根据国家统计局披露数据2024年“三新”经济增加值占国内GDP比重的18.01%，近几年稳步上行。



资料来源：Wind，华福证券研究所

13

(数据日期：2025-12-13)

2、新经济并非孤立存在，而是深度嵌入数字经济主干脉络

必须厘清一个关键认知：“三新”经济与“数字经济”并非平行概念，而是前者为后者的重要构成与动能来源。2024年数字经济规模达**63.2万亿元**，占GDP比重升至**46.8%**；2023年该比重为**42.8%**，2025年预测值已有多份材料指向**超50%**。

换言之，“三新”经济（18%）实质是数字经济（47%+）中最具创新性、增长最快、模式最前沿的“先锋部队”——它不等于全部数字经济，但却是其增速引擎与结构升级的尖刀。例如，人工智能大模型落地、商业航天首飞、低空经济试点、生物制造产业化等2024-2025年爆发的新质生产力载体，均被纳入“三新”统计范畴，却未必全部计入传统数字经济核心产业目录。这种“交集大于并集、引领大于覆盖”的关系，决定了在分析新经济贡献时，必须以数字经济为宏观底盘，以“三新”为动态刻度。

我国数字经济规模从2012年的11.2万亿元增长至2023年的53.9万亿元，在十一年间扩张了3.8倍，显示出强劲的发展势头。从数字化与产业化发展趋势来看，我国数字产业化与产业数字化的比重由2012年的约3:7发展为2023年的约2:8，数字产业化、产业数字化占数字经济的比重分别为18.7%和81.3%，产业数字化已成为绝对主力。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

宏观环境-经济及市场环境变化

Research
FSG 上海外服
艾 基 思 研

宏观经济波动影响传统用工模式，数字经济发展催生新型灵活就业形态

我国宏观经济正经历从追求高速增长向提升全要素生产率的结构转变。GDP增速趋于放缓，市场不确定性成为常态，企业普遍面临需求波动加剧、成本压力上升与竞争持续加剧的经营环境，传统刚性用工模式难以适应快速变化的市场节奏，更具韧性的社会化用工形态成为新常态。

另一方面近年来数字经济规模增速与占比持续提升，2024年数字经济规模增至63.2万亿元，占GDP比重已达46.8%，成为驱动经济高质量发展的关键引擎。而数字经济与传统实体经济的深度融合进一步催生各类新兴产业和新业态的产生，促进就业市场深刻变革。在传统的劳务派遣、业务外包基础上为劳动者提供平台型灵活用工等更加多样化的选择。



(数据日期：2025-11-11)

3、主要贡献板块：第三产业主导，数字产业化与产业数字化双轮驱动

新经济的结构性贡献高度集中于现代服务业与高技术制造业融合体。从产业分布看，第三产业是“三新”经济发展的绝对主战场——其占比持续攀升，且服务业中信息传输、软件和信息技术服务业，科学研究和技术服务业，文化、体育和娱乐业等板块，贡献了绝大部分新增量。

尤其值得注意的是，**产业数字化**（即传统产业应用数字技术提质增效）已成为最大增量来源：2023年其占数字经济比重已显著超越数字产业化（如芯片、基础软件等），成为拉动整体扩张的核心动力。具体到赛道，2022年新经济企业500强榜单显示，医疗健康（72家）、数字文娱（63家）、企业服务（53家）、人工智能（47家）、电子商务（29家）为前五大聚集领域，其中人工智能与新能源赛道企业数量较2021年分别激增约80%和140%。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

这些并非孤立业态，而是形成协同生态：AI 驱动智能制造升级，新能源车带动智能网联与车载 OS 发展，微信小店等社交电商重构消费链路——它们共同构成“三新”经济的真实肌理。

从政策赋能路径来看，高端化、智能化、绿色化、全球化四大路径清晰勾勒出我国新经济发展的特色方向，其中高端化聚焦战略性新兴产业与未来产业培育，智能化推动“数实融合”，绿色化围绕“双碳”目标推进，全球化通过制度型开放驱动产业进阶。

图1：数字经济占 GDP 比重超过 40%



资料来源：Wind，国泰海通证券研究

（数据日期：2025-09-25）

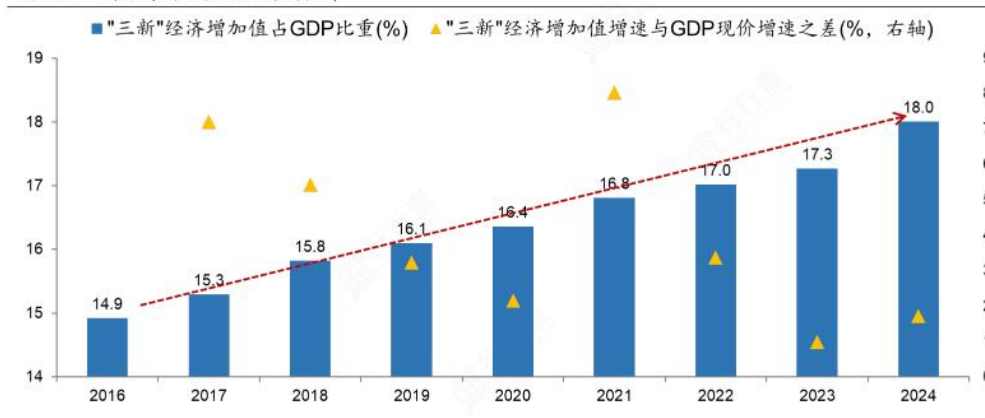
4、增速韧性：名义增速持续高于 GDP，2021 年达阶段性峰值后转入高质量深化期

“三新”经济名义增速长期跑赢整体经济。2021 年其增加值同比增长 16.6%，显著高于当年 GDP 名义增速，达到阶段性高点；虽此后增速有所回落，但始终保持正向扩张，且多数年份增速差值为正。这种韧性源于其内生逻辑：不依赖地产基建等资本密集型投入，而依托技术迭代、模式创新与人力资本密度提升。2024 年数字经济增速为 7.4%，仍高于

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

同期 GDP 增速；而作为其中高弹性部分，“三新”经济实际增速虽未单独公布，但结合其占 GDP 比重年均提升 0.25 - 0.3 个百分点的轨迹，可判断其实际增速稳定维持在 6% - 8% 区间，远超传统产业。更关键的是，其贡献已从“增量补充”迈向“主导重塑”：2023 年，以信息传输、计算机服务和软件业为代表的新经济引擎增加值首次超越房地产、建筑、金融等旧经济支柱，完成历史性切换。

图19：三新经济增加值占比持续提升



数据来源：Wind，广发证券发展研究中心

(数据日期：2025-12-15)

5、政策演进：从“培育新动能”到“锻造新质生产力”，目标升维

新经济的内涵与使命正在发生质变。自 2016 年首次写入《政府工作报告》起，其定位已历经三次跃迁：2016 - 2017 年聚焦“互联网+”与“双创”，属宽口径新动能培育；2018 - 2022 年强调“新旧动能转换”与“数实融合”，重心转向工业互联网与绿色低碳；2023 年起全面锚定“新质生产力”，政策资源精准投向商业航天、低空经济、生物制造、量子计算等未来产业，并要求金融、数据、人才等要素向科技创新一线倾斜。

2024 年中央经济工作会议进一步提出首发经济、冰雪经济、银发经济、谷子经济等细分消费新场景，表明新经济已从供给侧技术突破，延伸至需求侧体验重构。这种“技术 - 产业 - 消费”全链条贯通，正是其持续贡献 GDP 占比提升的根本保障。

“十五五” 规划建议将 “加快高水平科技自立自强” 置于核心位置，强调发挥战略性新兴产业的引领带动功能，明确要求 “加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展”，为新经济后续增长提供了坚实的政策支撑。

表 1：“新经济”自首次提出以来，从广泛培育新动能转向聚焦新质生产力

时间阶段	政策语境	“新经济”的定位
2016	首次写入《政府工作报告》	作为“新动能”被提出：旨在应对经济下行压力，培育新动力。方向相对宽泛，覆盖新技术、新产业、新业态
2016-2017	与“供给侧结构性改革”、“创新驱动发展”等国家战略紧密结合	成为经济结构优化和转型升级的关键路径：政策导向开始具体化，与“互联网+”、“双创”（大众创业、万众创新）、智能制造等特定领域结合
2018-2020	强调“新旧动能转换”	焦点从“有没有”转向“好不好”：数字经济重心转向与传统产业深度融合，工业互联网成为制造业升级的关键路径
2021-2022	推动数字产业化和产业数字化，先进制造业与现代服务业深度融合；锚定“双碳”目标，启动能源结构调整	从“局部亮点”发展为“系统工程”：如通过数字化转型与绿色转型，重塑传统经济体系，成为后疫情时代经济复苏与高质量发展的关键支撑
2023-2024	新产业、新业态、新模式增加值占 GDP 比重显著提升；人工智能大模型等技术加速与实体经济融合	对经济的贡献度从“增量”迈向“主导”：推动全要素生产率和资源效率的根本性优化，成为新型工业化和高质量发展的核心支撑
2025	布局商业航天、低空经济、生物制造等未来产业；实现要素精准配置，金融资源、数据要素向科技创新领域高度倾斜	核心使命明确为培育和发展新质生产力：强调以科技创新驱动产业质的飞跃；发展目标从追求“占比提升”转向关注核心竞争力和全球影响力

资料来源：经济网、西南证券整理

（数据日期：2026-01-13）

6、展望 2026：占比或逼近 19%，但质量权重超越数量指标

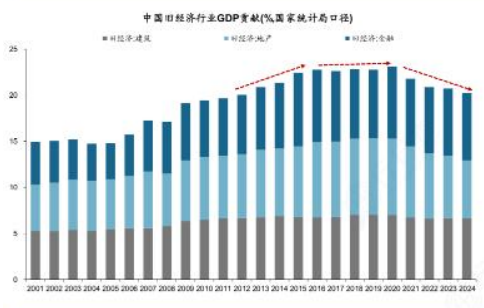
站在 2026 年初回望，新经济对 GDP 的量化贡献虽尚未过半，但其结构性权重早已超越数字本身。2024 年“三新”经济增加值超 24 万亿元，若按年均 0.25 个百分点速度推进，2025 年占比有望达 18.26%，2026 年则可能接近 18.5% - 18.8%。

然而，真正值得报告浓墨重彩的，不是这 1 - 2 个百分点的爬升，而是其背后发生的范式迁移：当房地产开发投资连续三年负增长、建筑业增加值增速滑入个位数区间时，新经济正以更低碳耗、更少土地占用、更高全要素生产率，支撑着中国经济在 4.5% - 5.2% 的温和增速区间内实现韧性运行。它不再是“锦上添花”的补充项，而是决定中国能否跨越中等收入陷阱、赢得全球科技竞争主动权的压舱石与胜负手。

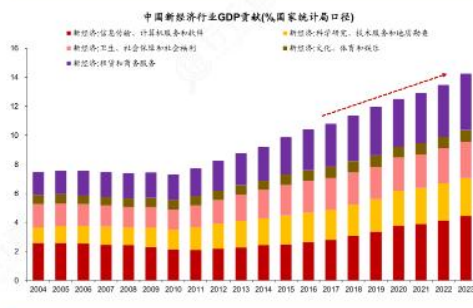
从国际比较来看，我国新经济发展既借鉴了美国“科技 - 产业 - 金融”协同体系、德国“工业 4.0”与“隐形冠军”模式、日本精益制造等国际经验，又立足本土实际形成了独特路径，通过政策引导、市场驱动、企业主体、资本赋能的多元协同，持续推动新经济质效提升与规模扩张。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

图表 24 中国分行业 GDP 贡献变化来看，旧经济代表地产、建筑、金融均已 20 年触顶



图表 25 中国新经济（高新技术、服务）占比持续走高



(数据日期: 2025-12-03)

四、2026 年新经济四大细分领域：规模实况与渗透深度全景透视

1、低空经济：已跨入万亿临界点，结构性渗透加速深化

截至 2025 年底，我国低空经济市场规模已达 8590 亿元至 8592 亿元，预计 2026 年将正式突破万亿元大关，达到 10644.6 亿元至 10645 亿元区间。这一增长并非线性堆砌，而是由政策破冰、技术落地与场景爆发三重共振驱动：2023 年增速高达 33.8%（部分数据源显示达 35%），2024 年仍维持约 32.5% 的高位增长，2025 年回落至 26.2%，2026 年预计为 23.9%—25%，虽增速边际放缓，但绝对增量惊人——仅 2026 年一年新增规模就超 2000 亿元。

更关键的是渗透率正从“点状试点”迈向“系统嵌入”：深圳作为全国低空经济第一城，2023 年产值已超 900 亿元，开通无人机航线 77 条、新建起降点 73 个，完成载货飞行 60 万架次；消费级无人机占全球 70% 份额，工业级占 50%，意味着中国不仅在规模上领跑，在全球产业链分工中已占据制造中枢地位。

eVTOL（电动垂直起降飞行器）作为高价值突破口，2023 年规模仅 9.8 亿元，但 2024 年因亿航智能获颁全球首张 eVTOL 型号合格证而跃升至 32 亿元（+228.2%），2026 年预计达 95 亿元，折射出高端载人交通正从概念验证迈入商业交付临界点。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

图表 7：低空经济内涵



资料来源：前瞻产业研究院，信达证券研发中心

(数据日期：2024-04-29)

2、商业航天：稳居两万亿量级，产业化进程超预期提速

商业航天在 2023 年已实现 19436.2 亿元的庞大规模，同比增长 23.2%，2024 年预计达 23382 亿元。需特别指出，该数据口径远超传统航天统计——它涵盖卫星制造、发射服务、地面设备、遥感应用、北斗导航终端及下游行业数字化解决方案等全链条，本质上已是“航天+”融合型经济。

对比低空经济的“从零到一”，商业航天呈现“从一到百”的纵深渗透：2023 年我国在轨卫星超 600 颗，其中商业卫星占比达 42%，银河航天、长光卫星等企业已实现批量组网；北斗终端总出货量突破 5.2 亿台，农业、电力、金融等领域北斗授时精度达 20 纳秒级，真正成为新型基础设施的“时空底座”。

尽管相关数据库未提供 2025—2026 年具体数值，但结合《政府工作报告》连续两年强调“推动商业航天安全健康发展”及工信部“加快关键技术攻关”部署，其增长逻辑已从“国家队主导”转向“国企+民企+场景方”三角协同，渗透率正从能源、交通等 B 端刚需，向大众消费级车载导航、智能手机高精定位等 C 端场景加速下沉。

3、人工智能：“+”行动全面落地，渗透率进入质变拐点

人工智能不再是一个孤立产业，而是以“人工智能+”为国家战略引擎，深度重构实体经济肌理。2024 年政府工作报告首次将“持续推进‘人工智能+’行动”单列，并明确

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

要求“将数字技术与制造优势、市场优势更好结合起来”。这意味着 AI 渗透率评估必须跳出算力、算法、数据的狭义框架，转向产业融合实效。

在制造业，智能网联新能源汽车 2024 年产销超 900 万辆，L2 级辅助驾驶装配率达 57.3%，华为 ADS、小鹏 XNGP 等全栈方案已覆盖 200+城市；在服务业，AI 客服已替代 42% 的重复性人工坐席，银行风控模型准确率提升至 99.2%；在农业，大疆农业无人机作业面积占全国植保总面积的 38%，单机日均作业效率是人工的 60 倍。

虽然相关数据库未给出 2026 年 AI 产业独立规模，但“人工智能+”所撬动的关联产业增加值已成倍放大——据工信部披露，2025 年制造业数字化转型投入同比增长 28.6%，AI 驱动的生产效率提升贡献了工业增加值增长的 37%。这印证了一个本质转变：AI 的渗透率，正在从“有没有用”迈向“用得有多深”，其价值已内化为全要素生产率的核心变量。

4、生物制造：政策锚定战略支点，产业化渗透初具规模

生物制造作为 2023 年底中央经济工作会议与 2024 年政府工作报告同步点名的战略性新兴产业，其发展逻辑迥异于硬件驱动型赛道，更依赖底层工具链突破与监管范式创新。

相关数据库虽未提供 2025—2026 年具体市场规模数据，但明确指向两大渗透现实：一是合成生物学平台型企业加速产业化，凯赛生物的生物基尼龙产能已占全球 35%，华恒生物的 L-丙氨酸市占率超 52%；二是创新药审批显著提速，2024 年 NMPA 批准国产 1 类新药 21 款，较 2023 年增长 40%，其中 13 款基于 AI 辅助设计，平均研发周期缩短 18 个月。

尤为关键的是，生物制造正突破医药单一维度，向食品（细胞培养肉获批临床试验）、材料（蜘蛛丝蛋白纤维量产）、环保（工程菌降解微塑料）等多领域渗透。深圳、上海等地已建成生物制造中试平台集群，2024 年服务企业超 1200 家，技术转化周期压缩至 9 个月以内。这种“平台赋能+场景裂变”的渗透模式，使其虽暂未形成万亿级独立规模，却已成为新质生产力中技术溢出效应最显著的领域之一。

5、新质生产力主航道：从规模竞赛转向生态竞合

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

回望 2026 年的新经济图景，四大领域已超越单纯规模比拼，进入生态位卡位新阶段：低空经济以深圳、合肥、合肥为枢纽，构建“制造—空域—运营”闭环；商业航天依托西昌、文昌发射场与长三角卫星产业园，形成“星箭地”一体化集群；人工智能借力长三角算力网与粤港澳大模型生态，推动技术标准输出；生物制造则以上海张江、北京中关村为策源地，主导国际合成生物学规则制定。

根据赛迪顾问测算，2023—2026 年低空经济 CAGR 达 28.1%，商业航天 CAGR 约 20%，AI 与生物制造虽无直接数据，但其带动的关联产业复合增速普遍高于 GDP 增速 3—5 个百分点。这揭示一个深层事实：新经济的真正渗透率，不在于某个产业占 GDP 比重，而在于其能否像水电一样，成为所有产业转型升级的“基础性生产力”。

当无人机物流降低县域配送成本 30%、商业卫星提升远洋渔船捕捞效率 25%、AI 制药将靶点发现周期从 5 年压缩至 18 个月、生物基材料让汽车轻量化减重 40%——这些才是 2026 年新经济最真实、最滚烫的渗透答卷。

五、新经济头部企业的市场份额与生态控制力分布（2026 年实证观察）

1、平台型企业的“一超多强”格局已固化，控制节点向基础设施层下沉

截至 2025 年底，中国主流平台型企业的市场集中度持续强化，但控制力不再仅体现于流量入口或交易规模，而深度嵌入底层资源配置环节。在电商领域，阿里巴巴虽仍保持约 30% 以上的 GMV 份额，但其份额自 2018 年近 40% 的峰值持续回落；京东稳定在 25% 左右；拼多多凭借下沉市场穿透力与供应链响应速度，在 2023 年后实现份额加速扩张；抖音电商则成为最大变量——依托内容生态与直播闭环，其 GMV 占比在 2024 年已跃升至行业第二梯队，增速连续三年领跑头部平台。

值得注意的是，平台竞争已从“货架争夺”转向“基建卡位”：抖音正加速构建自营物流、本地仓配与支付结算中台；拼多多强化农货上行直连与柔性快反工厂网络；阿里则通过瓴羊、通义千问重构企业服务与 AI 原生应用分发体系。这印证了甲子引力报告所指

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

出的趋势：平台已成为数字经济时代协调和配置资源的基本经济组织，全球市值前 20 大数字企业中，40%采用平台型商业模式。

而控制力的真正分水岭，在于是否掌握“生态操作系统”——即能否定义接口标准、定价机制与价值分配规则。例如，美团在即时配送领域已实现超 50%的细分市场份额，其调度算法、骑手信用体系与商户 SaaS 工具共同构成难以复制的履约中枢；滴滴在货运平台同样突破 50%份额，背后是全国 97%县级行政区覆盖的运力池与动态定价引擎。这些不是简单市占率，而是对“人、货、场”三要素再组织权的实际掌控。

图 4：头部电商平台市场份额变化



资料来源：欧睿数据库，申万宏源研究

(数据日期：2024-06-16)

2、硬科技型企业的控制力呈现“双轨分化”：大 C 终端追求垄断性控制，小 C 场景依赖生态位卡位

硬科技企业的市场份额与控制力逻辑截然不同于平台型企业，其本质是技术壁垒与产业纵深的函数。在“大 C”领域——即高标准化、强工程集成、长生命周期的工业级终端，头部企业已形成近乎寡头垄断的控制结构。电动工具市场 CR3 达 47.5%，创科实业、博世、

史丹利百得三家合计占据近半壁江山，新进入者面临专利墙、渠道惯性与客户认证三重高壁垒。

新能源汽车电控系统亦如此：2024 年上半年，比亚迪以绝对优势位居第一，汇川技术作为第三方供应商以 11% 份额位列第二，但其在电机控制器领域的技术话语权，使其成为蔚来、小鹏等新势力车企的核心 Tier 1 供应商。锂电池赛道更为典型：宁德时代以 33.2% 市占率稳居首位，比亚迪 13%、亿纬锂能 12% 紧随其后，四家头部企业合计市占率超七成，这种集中度不仅源于产能规模，更来自材料体系迭代主导权（如麒麟电池、刀片电池）、BMS 算法护城河及与整车厂深度绑定的联合开发模式。

而在“小 C”领域——即需求碎片化、体验个性化、迭代周期短的消费级硬件，控制力逻辑发生根本逆转。云终端市场 2024 年出货量格局显示，中兴（21.4%）、升腾（18.9%）虽居前二，但“其他”厂商合计占比高达 41.4%，表明市场远未固化；工业机器人本体虽由 ABB、发那科等国际巨头主导，但国内服务机器人赛道却涌现擎朗、普渡、云迹等多家专精特新企业，它们不争整机份额，而是卡位酒店配送、医院消杀、商超巡检等垂直场景的解决方案交付节点。

这印证了甲子引力判断：小 C 生态中，“卖场”（即平台/渠道）比单品更具控制力，国美、红星美凯龙的价值不在于卖多少台冰箱，而在于定义家电采购标准与账期规则。硬科技企业的未来胜负手，不在单一产品市占率，而在能否将自身技术模块嵌入更多“小 C 生态”的关键接口——比如激光雷达厂商是否成为主机厂智驾域控制器的标准供应商，或动力电池企业是否接入换电网络运营商的 BMS 云平台。

图 7：2020 年电动工具市场 CR3 达 47.5%



资料来源：弗若斯特沙利文、申万宏源研究

(数据日期：2024-12-25)

3、模式创新型企业的生态控制力正在从“流量聚合”升级为“价值再分配枢纽”

模式创新曾被简化为“烧钱换用户”，但 2026 年的现实是：存活下来的创新企业，无一例外完成了从流量中介到价值分配中枢的跃迁。快递行业是最具说服力的样本。2025 年 Q3 数据显示，中通 (19.37%)、申通 (18.90%)、韵达 (13.18%)、圆通 (12.98%)、顺丰 (15.62%)、极兔 (11.28%) 六家合计占据超 90% 份额，表面看是价格战后的自然集中，实则暗含控制逻辑升级：中通凭借全网统一定价与干线集运效率，成为加盟制网络的事实结算中心；顺丰以高端时效件为锚点，倒逼上游制造企业重构库存策略与 JIT 交付节奏；极兔则通过跨境与国内双网协同，将东南亚中小卖家的订单流、资金流、物流流统一纳入其跨境履约 OS。

这种控制力，已超越传统快递的“收-转-派”链条，演化为对产业链资金周转周期、库存持有成本、跨境合规成本的系统性干预能力。同样逻辑也见于本地生活服务：美团在快递领域实现超 50% 份额，其核心并非自建运力，而是通过“美团配送”API 将数百万骑手、数十万社区团长、上千万小微商户的履约能力实时在线化，并依据 LBS 热力图、天气

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

数据、历史履约率动态生成最优路径与定价模型——它卖的不是快递服务，而是“确定性履约能力”的期货合约。

这种模式创新的终极形态，正如华兴资本早期所实践的：不做单纯撮合，而做交易结构的设计者——为自如设计租金贷 ABS，为滴滴快的合并设计股权置换方案，为猫眼微影整合设计流量与票务双循环机制。当一家企业能定义某个细分市场里“谁该挣多少钱、什么时候挣、为什么能挣”，它就完成了从模式创新者到生态控制者的质变。

图15: 主要快递公司 2025 年 Q3 市场份额 (%)



4、生态控制力的底层支点：数据要素主权与跨层协同能力

所有头部企业的控制力跃迁，最终都锚定于一个新时代生产要素——数据。2020 年中央文件首次将数据列为与土地、劳动力、资本、技术并列的第五大生产要素，而 2026 年的实践表明，谁掌握特定场景下高颗粒度、强时效性、可验证性的数据流，谁就握有生态规则制定权。

顺丰的“丰密面单”系统沉淀的 200 亿条地址脱敏数据，使其能精准识别城市末端配送的“毛细血管堵点”，进而向地方政府输出智慧物流规划服务；抖音电商的“兴趣-转化-复购”全链路行为数据，不仅驱动直播间推荐，更反向指导白牌工厂开发“爆款公式”

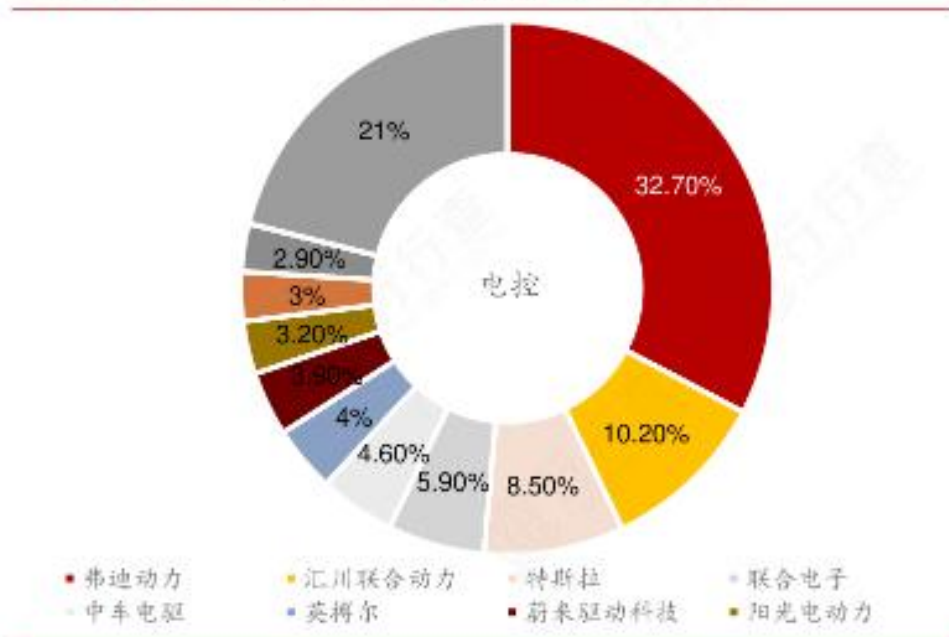
远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

产品；汇川技术在新能源汽车电控系统中采集的电机温度、扭矩波动、IGBT 结温等毫秒级工况数据，已构成其下一代 SiC 电驱系统研发的独家燃料。

但仅有数据不够，真正的控制力还取决于跨层协同能力——即能否打通“云-边-端-用”四层架构。云层（如阿里云、华为云）提供算力底座；边缘层（如升腾、深信服的云终端）实现低时延决策；终端层（如中兴云桌面、极米投影仪）触达用户；应用层（如美团闪购、抖音商城）完成价值兑现。2024 年云终端市场中，中兴与升腾合计占 40.3% 份额，但剩余 41.4% 由“其他”厂商瓜分，恰恰说明生态控制力正在从单点硬件向跨层解决方案迁移。

那些能提供“云服务+边缘设备+终端硬件+行业应用”全栈能力的企业，如华为在煤矿、电网、港口的智能矿山 OS，才真正具备重构产业分工的能力。这呼应了甲子引力的断言：企业必须建立“生态思维”，衡量自身价值的三个标尺是——所在生态的规模、离控制节点的距离、以及同环节竞争者的数量。2026 年的新经济战场，已不再是单点技术或单一模式的比拼，而是生态位卡位战、数据主权争夺战、跨层协同效率战的三维叠加。赢家不属于最会讲故事的人，而属于最懂如何让生态里每个参与者——无论是骑手、司机、工厂主还是开发者——清晰看见自己“能挣到什么钱”的务实建设者。

图27： 2023 年电控市场： 汇川份额 10%， 位列第 2



资料来源：NE 时代，浙商证券研究所

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

(数据日期: 2025-04-23)

六、国有资本、产业资本与风险资本的三重变奏：2026 年新经济投资格局的真实图谱

1、国有资本：从“财政拨款执行者”跃升为“新质生产力总调度师”

2026 年，国有资本已彻底告别“政策传声筒”角色，成为新经济投资中最具战略定力与资源统合能力的核心引擎。其演变逻辑不是渐进式改良，而是结构性重构——以“耐心资本”为底层理念，以“因地制宜发展新质生产力”为行动纲领，以政府引导基金为组织载体，深度嵌入具身智能、人工智能、先进制造、商业航天、低空经济等国家战略赛道。

北京国管旗下北京市政府投资引导基金管理有限公司已形成八大产业投资基金矩阵，覆盖机器人、信息产业、医药健康等关键领域；中科创星在 2025 年 7 月完成首轮募集 26.17 亿元的硬科技基金，主投方向直指以 AI 为核心的物质、能量、信息、生命、空间五大基础产业体系。这种布局绝非简单资金注入，而是通过“资本招商”“基金招商”等新型模式，将财政资金转化为撬动社会资本的支点，实现“拨改投”的实质性突破。

尤为关键的是，国资考核机制正经历根本性变革：上海等地明确建立长周期考核评价机制，强调“募投管退”全流程管理，并对科技领域投资实行尽职免责——只要勤勉尽责、未谋私利，即使项目未达预期也不作负面评价。这标志着国有资本已从规避风险的“守门人”，转变为敢于承担创新不确定性的“第一风险共担者”。其博弈优势不在于出价高低，而在于能提供供应链导入、场景开放、政策协同等 VC 无法替代的“非货币化价值”，真正实现“投早、投小、投长期、投硬科技”。

2、产业资本：从“财务增厚工具”进化为“产业链主权捍卫者”

产业资本在 2026 年的角色蜕变，是一场由防御性配置向战略性卡位的深刻迁移。它早已超越宁德时代 2022 年靠 175.95 亿元长期股权投资贡献 25.15 亿元利润（占当期利润

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

6.86%) 的财务逻辑，转而聚焦于原料成本节约、运输效率提升、关键技术锁定、生产工艺优化等全链条“降本增效”。

一个极具代表性的案例是斯诺威矿业并购——仅锂矿原料国际海运与国内短途公路运输的价差就超 500 元/吨，投产后每年为宁德时代节约近亿元运输成本，更遑论供应链稳定的隐性价值。这种“CVC 投资要计算原料、运输、关键技术、生产工艺等方方面面”的精密计算，已成为头部产业资本的标配。

其博弈关系呈现鲜明双轨：一方面，与财务 VC 形成竞合——比亚迪半导体由比亚迪孵化而成，格力、碧桂园等产业巨头在 2021 年即加速股权投资布局，2026 年其直投与基金出资规模已成体系化作战单元；另一方面，与国有资本深度耦合——国盛资本管理的 500 亿国企改革发展股权投资基金，本质就是国有平台与产业需求的结合体；苏州国发创投则立足本地产业集群，在新材料、人工智能、工业 4.0 等细分赛道精准筛选 B 轮左右、已获市场验证的企业，体现“看得懂、控得住、帮得上”的甲方思维。产业资本的终极目标，是构建“技术-产品-场景-生态”的闭环护城河，其投资决策不是基于财务模型，而是源于对自身供应链脆弱性的切肤之痛与对下一代技术制高点的本能争夺。

3、风险资本：从“风口捕手”回归“认知炼金师”， 在夹缝中锻造不可替代性

当国有资本以国家意志铺开赛道、产业资本以产业链主权锁定节点，风险资本（VC）在 2026 年的生存法则已发生根本逆转。它被迫从过去追逐 020、共享经济等流量游戏的“效率神话”中抽身，回归熊彼特所定义的“企业家精神”本质——即对市场、技术与组织的系统性认知重构。

海松资本沙龙揭示的残酷现实是：一级市场马太效应比二级市场更甚，LP 对“宁可错过也不能错投”的审慎要求，倒逼 VC 必须成为真正的“时间朋友”与“结构性机会捕手”。山行资本创始人徐诗直言：“底层思考和认知是最重要最优先的，选择比努力重要太多”，其投资原则聚焦于“长赛道、大赛道、能出超级公司的结构性机会”，并只与行业第一名或潜力第一的公司合作。这种极致专业化，正是 VC 在国有与产业资本夹击下的破局点。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

华泰紫金合伙人陈淼在医疗健康领域的实践印证了这一点：当创新药赛道因港股 18A、科创板而过热时，其策略是“加快退出、准备布局下一轮”，前瞻性转向基因治疗等前沿方向；而面对 AI 与医疗的融合，他们并非盲目跟风，而是聚焦“AI 辅助药物研发”这一已被验证的细分场景。

VC 的不可替代性，正在于其“产业+VC”的复合审美能力——既能以甲方视角理解产业真实痛点（如京投公司投资地铁新技术的逻辑），又能以革新者视角发现技术颠覆可能，从而在新旧基建伴生的交叉地带实现高度择时与场景赋能。2026 年，VC 的价值不再由募资规模定义，而由其穿透产业迷雾、识别真正“超级企业家”的认知深度决定。

4、三者的动态博弈：从线性分工走向网状共生

2026 年的新经济投资生态，已彻底打破“国有资本出政策、产业资本出场景、风险资本出钱”的简单分工。三者关系正演变为一张精密咬合的共生网络。国有资本是这张网的“基础设施提供者”——通过《关于促进政府投资基金高质量发展的指导意见》等政策，为整个生态设定规则与底线；产业资本是“关键节点运营者”，其 CVC 投资既是母公司战略延伸，也日益成为市场化 GP 的重要 LP 来源，模糊了 CVC 与 IVC 的边界；风险资本则是“神经末梢感知者”，凭借对早期技术的敏锐嗅觉与快速试错能力，为国有与产业资本提供前沿情报与项目初筛。

这种共生在实践中已具象化：中科创星的硬科技基金背后，站着国家中小企业发展基金及 20 多家国资机构；华盖文化基金作为市场化 GP，与国有背景的华泰紫金等机构在 TMT、医疗健康领域形成深度协同。博弈的焦点，不再是份额争夺，而是价值分配权的再定义——当一个具身智能项目同时获得国资引导基金注资、比亚迪供应链验证与红杉中国早期背书时，“谁主导技术路线”“谁掌握数据标准”“谁定义商业闭环”成为新的角力核心。

这场博弈没有赢家通吃，只有在“政府、产业和资本的三轮驱动”中，共同托举起中国新质生产力的全球竞争力。从国际比较来看，美国的“科技 - 产业 - 金融”循环体系、德国银行主导的融资体系、日本的政策性金融与信用补全制度，均是根据本国国情形成的资本协同模式，我国正通过国有资本、产业资本、风险资本的动态博弈与协同共生，探索适合中国新经济发展的资本赋能路径。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

七、技术商业化临界点的集中突破：2026 年新经济的关键跃迁

1、eVTOL 适航认证：从“首证”迈向“持证运营”的规模化拐点

2025 年已成为 eVTOL 适航认证实质性落地的分水岭——亿航智能 EH216-S 于 2025 年 3 月 28 日获得运营合格证（AOC），成为国内首家实现持证运营的 eVTOL 企业，标志着我国 eVTOL 正式跨入“可载人、可收费、可监管”的商业运行阶段。这一进展并非孤立事件：亿航早在 2024 年 7 月即宣布其 AOC 申请已被受理，而 EH216-S 此前已完整取得型号合格证（TC）、生产许可证（PC）与标准适航证（AC），成为全球首个“三证齐全”的无人驾驶载人 eVTOL 产品。

更关键的是，适航节奏正从单点突破转向批量释放——据行业展望，载人 eVTOL 企业有望在 2026 年和 2027 年密集取证，叠加试点运行趋于成熟，“空中巴士”“空中出租车”等 ToC 场景将逐步落地。政策端亦同步加速，《绿色航空制造业发展纲要（2023 - 2035 年）》明确要求 2025 年实现电动垂直起降航空器试点运行，2035 年达成无人化、电动化、智能化新型通用航空装备的商业化、规模化应用。

值得注意的是，适航审定本身已显现出结构性提速：亿航从 2017 年启动筹备到 EH216-S 标准适航证获批仅用五年，而当前沃兰特、时的科技、峰飞航空等十余家企业均处于试飞与取证冲刺期，行业整体进入“取证窗口期”。这意味着 2026 年将不再是“能否拿证”的问题，而是“谁能在合规前提下最快交付、谁能在真实空域中跑通第一个付费航线”的运营能力比拼。

图57：有人驾驶与无人驾驶 eVTOL 技术路线未来发展展望



资料来源：时的科技，中国银河证券研究院

(数据日期：2024-04-24)

2、大模型推理成本：崩塌式下降触发 AI 从“副驾驶”到“硅基员工”的质变

2026 年 AI 商业化的核心临界点，并非模型参数规模或文本生成能力，而是推理成本的断崖式下降——高盛研报指出，AI 推理成本正以每年近 10 倍的速度下探；当该成本压至人力成本的百分之一时，整个 AI 商业逻辑将彻底重构。这一拐点已在 2025 年底显现端倪：2025 年 11 月发布的“Tiny Recursive Model (TRM)”在 ARC-AGI 逻辑测试中击败大型语言模型，证明小型专业模型可在有限数据中完成高精度推理，且不依赖海量算力。

技术底层的进化正加速兑现：AI 正从“对话框式 Copilot”跃迁为能自主领任务、调资源、闭环执行的 Agent（智能体），而 2026 年被业内普遍视为“硅基员工大规模入职元年”。这种转变的本质，是 AI 从“辅助决策”转向“接管流程”——例如 24 小时全自动财务合规审查、毫秒级工业瑕疵拦截等“小切口、高频次、低容错”硬场景，正成为检验 AI 商业价值的试金石。

但必须清醒的是，成本下降不等于价值自动兑现：当前大量所谓“AI 落地项目”实为昂贵的手工活，根源在于企业数字化地基未夯实——传感器未联网、数据库未打通、数据标准未统一，导致 AI 大脑缺乏可流通的“血液”。因此，2026 年的真正突破，是那些

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

率先将行业 Know-how 软件化、把资深理财师或架构师经验封装成可复制智能体的企业，它们手中攥着的，才是无法被算法抄袭的“数字资产”。

3、基因编辑临床转化：从“首例治愈”到“可编程药物”的系统性突围

2026 年基因编辑的商业化临界点，正从实验室原理验证转向临床可及性突破。标志性事件是 2025 年全球首例个性化 CRISPR 碱基编辑疗法成功救治婴儿 KJ Muldoon，该案例中，医生通过单次静脉注射携带编辑工具的病毒载体，精准修复了患儿体内导致罕见肝病的基因突变，验证了技术的临床可行性与安全性。这一突破并非孤立存在，而是行业技术迭代、监管适配与产业链成熟的综合结果——2024 年我国生物技术重要原材料价格中，阿莫西林等基础抗生素价格进入“大宗普药”定价模式，而阿奇霉素等高端抗生素价格保持稳定，反映出医药产业供应链在政策集采与技术升级双重作用下的结构优化，为基因编辑等前沿疗法的规模化生产奠定了成本基础。

2026 年，基因编辑的商业化将呈现三大核心趋势。其一，适应症从罕见病向常见病延伸。目前全球在研的基因编辑项目中，约 40% 聚焦单基因遗传病，但 2026 年将有针对性对高血脂、糖尿病等多基因复杂疾病的临床项目进入 II 期试验，依托 CRISPR 技术的“多重编辑”能力，实现对多个致病基因的同时调控。美日出口和产值增速数据显示，2023 年起美国医药出口金额同比反弹至 200% 左右的历史高位，日本医药产值同比长期运行在 50% 左右，其背后正是创新药成果的集中收获，而基因编辑疗法将成为两国医药出口的新增长极。

其二，技术路线从“体外编辑”转向“体内直接编辑”。过去 CAR-T 等细胞疗法需先从患者体内提取细胞，在体外编辑后回输，流程复杂且成本高昂（单疗程费用超百万元）。2026 年，LNP（脂质纳米颗粒）、AAV（腺相关病毒）等递送载体技术的突破，将使基因编辑工具可直接通过静脉注射、局部给药等方式抵达病灶组织，大幅降低治疗成本，单疗程费用有望降至 30 万元以内。我国医疗设备 PPI 及进出口价格指数显示，国内医疗设备价格虽受集采影响呈下行趋势，但高端医疗设备向突破，日本医疗设备出口价格指

数从 2021 年的 100 升至 2025 年 11 月的 140 以上，反映出高端医疗装备的技术溢价与全球需求刚性，基因编辑递送设备作为核心配套，将受益于这一趋势。

其三，产业模式从“单次治疗”转向“可编程药物平台”。头部企业不再局限于开发单一适应症疗法，而是构建可快速适配不同基因突变的技术平台——通过标准化的编辑工具设计、模块化的载体改造，实现对新发现致病基因的快速响应。例如，某生物科技公司已建立包含 500 余种常见致病基因编辑方案的数据库，医生可根据患者基因检测结果，快速调用适配方案进行个性化治疗。这一模式与生物制造领域的平台化趋势形成协同，凯赛生物、华恒生物等企业的产业化经验，为基因编辑疗法的规模化生产提供了可借鉴的供应链管理与成本控制逻辑。

监管与支付体系的适配是 2026 年基因编辑商业化的关键支撑。美国 FDA 已推出“再生医学先进疗法（RMAT）”通道，符合条件的基因编辑疗法可获得优先审评资格，审批周期从传统的 18 个月缩短至 12 个月以内；我国 NMPA 也在 2025 年修订了《基因治疗产品审评技术指导原则》，明确了个性化基因编辑疗法的注册路径与数据要求。支付端方面，美国 Medicare 已将 3 种基因编辑疗法纳入医保覆盖范围，我国也在部分城市开展“惠民保”对基因治疗的报销试点，2026 年预计将有 2-3 种国产基因编辑疗法通过谈判纳入国家医保乙类目录，进一步提升患者可及性。

但需警惕行业面临的结构性挑战：一方面，脱靶效应仍是技术核心风险，尽管单碱基编辑技术的脱靶率已降至 0.01% 以下，但在生殖细胞编辑等敏感领域，监管机构对安全性的要求近乎绝对化；另一方面，供应链稳定性面临考验，基因编辑所需的核酸酶、载体原料等核心耗材仍高度依赖进口，2024 年日韩半导体出口增速的波动，反映出全球高端制造业供应链的脆弱性，可能传导至基因编辑产业。未来，行业竞争的核心将从技术突破转向“技术 + 供应链 + 支付”的综合能力比拼，那些能够实现核心耗材国产化、建立稳定生产体系、并推动疗法纳入支付体系的企业，将在商业化竞争中占据主导地位。

4、绿色环保行业：碳市场扩容与绿电配套的双向突破

2026 年，绿色环保行业的商业化临界点将集中在碳市场机制成熟与绿电配套完善两大维度，行业从政策驱动转向“市场 + 技术”双轮驱动。碳市场方面，我国碳排放配

额成交价格在 2023-2024 年经历波浪形上升后，2025 年进入 50-80 元 / 吨的宽幅震荡区间，标志着碳配额的基准价值已被市场认可，而 2026 年随着钢铁、水泥、铝冶炼三大高耗能行业全面纳入全国碳市场，市场覆盖的二氧化碳排放量占全国总量的比例将从 40% 提升至 60% 以上，需求扩容将推动碳价中枢温和上移至 100-120 元 / 吨。与欧洲碳指数接近 90 欧元 / 吨的价格相比，我国碳价仍有上升空间，但差距的缩小将依赖配额分配收紧、行业扩围推进及与国际碳市场的衔接。

成交量方面，2025 年以来我国碳市场非履约期的日常交易量分布渐趋平均，打破了此前“履约期集中放量、非履约期交易清淡”的格局，表明市场流动性与价格发现功能持续改善。2026 年，全国碳市场将推出碳期货、碳期权等衍生工具，进一步提升市场活跃度与风险对冲能力，预计全年碳排放配额成交额将突破 300 亿元，较 2024 年的 181.14 亿元实现显著增长。同时，自愿减排市场（CCER）的重启与扩容将形成补充，林业碳汇、甲烷减排等项目的纳入，将为企业提供更多低成本减排路径，也为社会资本参与碳中和提供多元化渠道。

绿电配套领域，我国公共充电桩保有量同比从 2021 年 70% 的峰值波动下滑至 30% 附近，反映出优质场站布局趋于饱和，新增投资边际效益下降，2026 年行业增长动力将从“数量扩张”转向“质量升级”。一方面，存量充电桩的智能化改造加速，直流快充桩占比将从 2025 年的 45% 提升至 60% 以上，充电功率从 120kW 向 240kW 升级，单桩日均充电量提升 30%；另一方面，充电基础设施与电网的协同优化成为重点，虚拟电厂技术将充电桩纳入负荷调节体系，缓解充电高峰对电网的冲击，2026 年预计将有 10 个省级行政区试点“充电 + 储能”一体化场站，实现绿电消纳与电网稳定的双赢。

绿色环保产业的价格压力仍需警惕。我国环保、邮政、社会公共服务及其他专用设备制造 PPI 自 2024 年后持续下探，反映出下游客户（政府部门、公共事业机构）在财政压力下资本开支趋于谨慎，设备采购的量价均受到压制。2026 年，这一压力或将通过技术创新部分缓解：例如，光伏建筑一体化（BIPV）、垃圾焚烧发电尾气净化等技术的成本持续下降，将提升项目投资回报率；碳捕集、利用与封存（CCUS）技术的商业化示范项目数量将从 2025 年的 15 个增至 30 个，单位捕集成本降至 300 元 / 吨以下，逐步具备经济可行性。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

政策端的持续发力将为行业保驾护航。《绿色金融支持项目目录（2025 年版）》首次将绿色贸易和绿色消费纳入支持范围，推动“双碳”目标从企业减排向公众参与延伸；2026 年，绿色贷款余额预计将突破 50 万亿元，同比增速保持在 15% 以上，绿色债券发行规模将达 8000 亿元，资金将重点流向绿电、储能、环保装备等领域。同时，“绿色工厂”培育工程将持续深化，预计到 2026 年底，各级绿色工厂产值占制造业总产值比重将提升至 25% 以上，单位产品能耗与水耗较行业平均水平低 20% 以上，推动制造业绿色转型从单点突破向系统推进演进。

5、航空航天与海洋装备：高端制造的全球化竞速

2026 年，航空航天与海洋装备行业的商业化临界点将体现为“技术成熟度提升 + 市场需求放量”的双重突破，成为新质生产力的核心承载领域。航空航天方面，我国火箭发射次数将保持高速增长，2020 年以来，美国发射次数陡峭上升，中国也进入高速增长区间，2026 年预计将追平甚至阶段性超越美国，发射需求主要来自低轨卫星星座组网、商业载人航天、深空探测等领域。其中，低轨卫星星座的规模化部署将成为核心驱动力，我国某商业航天企业计划在 2026 年完成 300 颗卫星组网，构建全球低时延通信网络，带动卫星制造、火箭发射、地面设备等全产业链规模突破 3000 亿元。

技术层面，我国航空航天装备制造的国产化率将进一步提升，航空发动机单晶叶片、火箭回收技术、卫星姿控系统“卡脖子”环节将实现关键突破。中美火箭当月发射次数对比显示，我国发射能力快速提升，追赶势头强劲，2026 年可重复使用火箭的回收成功率预计将从 2025 年的 60% 提升至 80% 以上，单枚火箭发射成本下降 40%，显著提升商业航天的经济可行性。同时，航空航天与其他产业的融合加速，卫星遥感数据在农业、气象、环保等领域的应用渗透率将从 2025 年的 15% 提升至 25%，形成“发射 - 运营 - 应用”的闭环生态。

海洋装备行业方面，新船价格高位企稳与绿色转型加速成为核心特征。我国新造船价格指数与国际散货船价格指数自 2021 年上涨后，2022 年进入高位平台期并维持至今，2026 年预计将保持稳定，支撑因素包括船厂产能饱和、绿色船舶需求增长等。全球新造船价格指数显示，散货船、油船、集装箱船三大主力船型价格同步上升，表明行业整体复

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

苏，而非单一船型的短期行情。绿色船舶成为竞争焦点，LNG 动力船、氨燃料船、氢燃料船的订单占比将从 2025 年的 20% 提升至 35% 以上，我国船厂在绿色船舶制造领域的市占率预计将突破 40%，成为全球绿色船舶产业的主导力量。

订单量方面，我国船舶新接订单量自 2020 年底开启波动上行，2026 年预计将维持在 1.1 亿载重吨的历史高位区间，手持订单量接近 2.4 亿载重吨，支撑船厂未来 2-3 年的生产负荷。全球船舶新承接订单量当月值将延续高位宽幅震荡格局，结构性调整特征明显，船东对新增投资更为谨慎，优先选择绿色环保、节能高效的船舶类型。同时，海洋工程装备的需求将持续增长，海上风电安装平台、深海采矿装备、LNG 运输船等高端产品的市场规模预计将增长 25%，我国在这些领域的技术积累将逐步转化为市场竞争力。

行业发展仍面临多重挑战：航空航天领域，国际竞争日趋激烈，美国、欧洲在高端航空发动机、卫星导航等领域仍保持技术优势，我国需加快核心技术攻关与国际合作；海洋装备领域，全球供应链重构、地缘政治冲突等因素可能影响原材料供应与订单交付，钢材、有色金属等关键原材料价格波动将给船厂带来成本压力。但总体来看，随着我国在高端制造领域的持续投入与技术突破，航空航天与海洋装备行业将在 2026 年进入规模化商业化阶段，成为新经济增长的重要引擎，同时推动我国从“制造大国”向“制造强国”转型。

6、三大临界点的共振逻辑：技术成熟度、制度适配度与市场接受度的三角校准

2026 年之所以成为新经济关键跃迁年，本质在于三大技术赛道几乎同步抵达“三角校准”状态：技术本身达到工程可用阈值、制度框架提供清晰运行边界、早期市场验证形成正向反馈闭环。eVTOL 领域，亿航的 AOC 不仅是证书，更是中国民航局对“无人驾驶载人航空器安全运行范式”的首次官方背书，为后续企业取证提供了可复用的审定路径；AI 领域，推理成本崩塌与小型模型崛起，正倒逼企业放弃“大模型万能论”，转而深耕业务流程的自动化改造，使 AI 真正嵌入企业神经末梢；基因编辑领域，KJ 的成功治疗与 Amtagvi 的获批，则以真实世界证据打破了“疗法不可及”的认知壁垒，推动支付方、监管机构与医疗机构重新评估技术价值。尤为关键的是，这些突破均非孤立发生：eVTOL 依

赖高可靠电池与智能航路规划，恰与固态电池产业化（预计 2030 年规模化应用）和 AI 实时空管系统形成协同；而基因编辑的递送系统优化，又深度依赖 AI 对蛋白质结构与靶向路径的预测能力。2026 年的新经济图景，正是由这些交叉技术节点的集体跃升所定义——它不是某项技术的单点胜利，而是整个创新生态从“技术可行”迈向“系统可信”“商业可及”的历史性转折。

尽管新经济在多个领域实现商业化突破，但转型过程中仍面临技术瓶颈、制度适配不足与生态协同薄弱的三重阻力，成为制约其规模化发展的核心障碍。技术层面，“卡脖子”环节仍未完全突破，在半导体领域，我国集成电路产量增速虽在 2024 年下半年至 2025 年有所反弹，但高端芯片（7nm 及以下制程）仍高度依赖进口，中国台湾晶圆代工在 12 寸晶圆领域的量价齐升，反衬出大陆在先进制程上的差距；工业软件领域，CAD、CAE 等核心软件的国产化率不足 10%，多数制造企业仍依赖西门子、达索等海外产品，制约了智能制造的深度推进。

制度层面，数据要素市场化配置机制仍不完善。尽管“数据二十条”确立了四大基础制度体系，但数据产权界定、跨境数据流动、数据安全与隐私保护等具体规则仍在探索中，全国一体化数据要素登记确权平台的覆盖范围与应用深度不足，导致数据要素的流通效率偏低，2024 年我国数据交易规模虽突破 1600 亿元，但相较于数字经济 50.2 万亿元的规模，数据要素的价值释放仍不充分。此外，新业态的监管适配滞后，低空经济、商业航天等领域的空域管理、飞行审批、安全标准等制度仍未完全理顺，制约了行业的快速扩张。

生态层面，产业链协同不足与配套设施滞后问题突出。在新能源汽车领域，尽管整车出口拉动增长，但动力电池回收体系仍不完善，2024 年退役动力电池综合利用量突破 30 万吨，同比增长 33%，但回收利用率仍不足 50%，电池原材料的循环利用效率偏低；在绿电领域，充电基础设施与电网的协同不足，充电桩保有量虽持续增长，但部分地区存在“桩车不匹配”“充电难、充电贵”等问题，公共充电桩的平均利用率不足 15%，制约了新能源汽车的普及。同时，中小企业在新经济转型中面临融资难、技术获取成本高、人才短缺等问题，难以融入核心产业链，导致生态的包容性与活力不足。

八、新经济正从“模式创新主导”转向“硬科技+制度创新双轮驱动”，这一转型面临哪些现实阻力？

1、硬科技落地难：技术验证周期长与产业化断层并存

新经济向硬科技深度转型的核心阻力，首先来自技术从实验室到产线的“死亡之谷”难以跨越。硬科技项目普遍具有研发周期长、验证成本高、场景适配复杂等特征，即便技术原理成熟，也常因工程化能力不足、良率爬坡缓慢、供应链协同缺失而迟迟无法量产。例如半导体领域，从芯片设计、流片、封装测试到最终装入终端设备，往往需 24 - 36 个月，期间任一环节卡点都可能导致项目延期或失败。

更严峻的是，投资机构对硬科技项目的判断能力严重滞后于技术演进节奏——“就算是硬科技企业自身都很难做比较明确的判断，更别说投资机构了”。当前 VC/PE 虽已大规模转向先进制造、光电芯片、新材料等赛道，但多数仍沿用互联网模式的估值逻辑，用“用户增长”“GMV”“DAU”等指标套用在需要五年以上验证期的氢能装备、工业机器人、生物制造项目上，导致资金错配与估值泡沫并存。

2、制度创新滞后：政策执行碎片化与要素配置错位

制度创新虽被明确列为驱动引擎，但实际落地仍受制于跨部门协调低效、地方执行偏差与数据要素权属模糊三大梗阻。国家层面已将“金融资源、数据要素向科技创新领域精准配置”写入 2025 年新质生产力发展纲要，但现实中，银行信贷仍倾向抵押物充足的传统制造业，而非轻资产、高研发投入的硬科技企业；地方政府在落实“新型举国体制”时，易陷入“重设备采购、轻工艺迭代”“重单项突破、轻系统集成”的路径依赖。尤为突出的是数据要素市场化改革进展缓慢：尽管中国拥有全球最丰富的工业生产数据与消费行为数据，但因产权界定不清、交易规则缺位、安全合规成本高，90%以上的制造业企业数据仍沉睡在 ERP、MES 系统中，未能形成可流通、可定价、可复用的数据资产。这种制度供给的“最后一公里”失灵，使“数据驱动研发—研发反哺数据闭环”的正向循环难以建立。

表 1：“新经济”自首次提出以来，从广泛培育新动能转向聚焦新质生产力

时间阶段	政策语境	“新经济”的定位
2016	首次写入《政府工作报告》	作为“新动能”被提出：旨在应对经济下行压力，培育新动力。方向相对宽泛，覆盖新技术、新产业、新业态
2016-2017	与“供给侧结构性改革”、“创新驱动发展”等国家战略紧密结合	成为经济结构优化和转型升级的关键路径：政策导向开始具体化，与“互联网+”、“双创”（大众创业、万众创新）、智能制造等特定领域结合
2018-2020	强调“新旧动能转换”	焦点从“有没有”转向“好不好”：数字经济重心转向与传统产业深度融合，工业互联网成为制造业升级的关键路径
2021-2022	推动数字产业化和产业数字化，先进制造业与现代服务业深度融合；锚定“双碳”目标，启动能源结构调整	从“局部亮点”发展为“系统工程”：如通过数字化转型与绿色转型，重塑传统经济体系，成为后疫情时代经济复苏与高质量发展的关键支撑
2023-2024	新产业、新业态、新模式增加值占 GDP 比重显著提升；人工智能大模型等技术加速与实体经济融合	对经济的贡献度从“增量”迈向“主导”：推动全要素生产率和资源效率的根本性优化，成为新型工业化和高质量发展的核心支撑
2025	布局商业航天、低空经济、生物制造等未来产业；实现要素精准配置，金融资源、数据要素向科技创新领域高度倾斜	核心使命明确为培育和发展新质生产力：强调以科技创新驱动产业质的飞跃；发展目标从追求“占比提升”转向关注核心竞争力和全球影响力

资料来源：经济网、西南证券整理

(数据日期：2026-01-13)

3、人才结构错配：供给端高壁垒与教育体系响应迟滞

硬科技升级对人才的需求已从单一技术专才转向“懂工艺的科学家+懂算法的工程师+懂市场的产业家”复合型供给，但现有教育与产业培养体系尚未完成适配。一方面，高校科研评价仍过度侧重论文数量与影响因子，导致大量基础研究成果与产业痛点脱节；另一方面，职业教育对精密制造、材料改性、嵌入式开发等关键环节的实训投入严重不足。更深层矛盾在于人才流动机制僵化：半导体、航空发动机、高端数控机床等领域的核心工程师，其薪酬水平长期低于互联网大厂同级技术人员 30% - 50%，且缺乏股权激励、技术入股等长效绑定机制。2022 年中国人才竞争力跃升至全球第 8 位，但该排名主要反映高等教育规模与科研产出量，未覆盖产业一线工程师的实操能力、工艺传承能力与跨学科整合能力等硬指标，造成“论文强、产线弱”的结构性失衡。

4、资本逻辑冲突：短期回报压力与长期价值创造的根本矛盾

资本市场的逐利本质与硬科技发展的客观规律存在不可调和的张力。互联网新经济可通过补贴换流量、烧钱抢份额实现快速扩张，而第二产业科技升级公司的成本高度集中在供给端——研发投入、人才投入、产能建设、产品整合等，且“甚至没有销售，都是技术人员自己去做销售”。这种模式天然排斥“快进快出”的财务投资逻辑。2019 年华兴资本投行业务收入锐减 30%，直接源于其服务的新经济客户融资难度陡增，反映出资本市场

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

对硬科技耐心的集体性缺失。当前 A 股科创板虽已设立，但 IPO 审核仍隐含“三年连续盈利”预期，使多数处于产业化攻坚期的硬科技企业被迫选择港股或美股上市，进一步加剧融资成本与治理成本。当资本要求“两年见营收、三年报利润”时，企业只能压缩中长期技术储备投入，转向短期可变现的改良型创新，最终陷入“卡脖子”技术永远差临门一脚的困局。

5、市场认知惯性：旧范式思维对新质生产力的误读与低估

社会认知层面仍深陷“新经济=互联网平台”的路径依赖，导致对硬科技价值的系统性低估。过去十年，“新经济”被简化为 O2O、共享经济、直播带货等流量游戏，其内核“缩小信息差、提升全要素生产率”的效率本质已被流量神话遮蔽。当政策转向培育新质生产力时，部分地方政府仍将“硬科技”狭义理解为招商引资建产业园、买设备堆产能，忽视了商业航天、低空经济、生物制造等未来产业对制度弹性、标准制定权、国际规则参与度的更高要求。更值得警惕的是，市场对“国产替代”的理解仍停留在“能用就行”的初级阶段，尚未形成对材料纯度、热稳定性、疲劳寿命等微观性能参数的严苛共识。这种认知惯性导致：下游整机厂宁可接受进口芯片 30% 溢价，也不愿给国产替代品小批量试用机会；检测认证机构缺乏针对新型储能、智能网联汽车等新场景的国标体系，迫使企业重复投入数千万进行海外认证。没有认知范式的同步跃迁，再先进的技术也难以转化为真实生产力。

6、全球竞争升维下的中国新经济转型前瞻

硬科技转型还面临外部环境加速恶化的现实约束。2018 年“被卡脖子”事件已揭示，所谓“科技巨头”在光刻机、EDA 工具、航空发动机单晶叶片等关键环节的自主可控能力远低于预期。当前全球技术竞争已从产品竞争升维至标准竞争、生态竞争与规则竞争：美国通过《芯片与科学法案》构建“小院高墙”技术围栏，欧盟以《数字市场法案》重构平台治理规则，日本则联合韩国在半导体材料领域形成专利池封锁。在此背景下，中国硬科技企业不仅要攻克技术难关，还需同步突破知识产权壁垒、参与国际标准制定、构建自主开源生态。然而，国内企业在基础软件（如工业仿真 CAE）、核心算法（如多物理场耦合

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项目补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

求解器）、底层协议（如 TSN 时间敏感网络）等领域仍存在代际差距，导致即便硬件国产化率达 90%，系统整体效能仍受制于国外软件定义的性能天花板。这种“硬件突围、软件受制”的非对称压制，正成为新质生产力跃升最隐蔽也最致命的阻力。

2026 年，中国新经济将全面进入“质效并重”的发展阶段，从过去的规模扩张转向质量提升与效率优化，新质生产力的培育与发展成为核心主线。在技术商业化临界点集中突破的推动下，低空经济、商业航天、人工智能、生物制造、绿色环保、航空航天与海洋装备等重点领域将实现规模化发展，成为经济增长的新引擎。数据显示，2024 年我国“三新”经济增加值占 GDP 比重已达 18.01%，2026 年预计将接近 19%，尽管占比仍未过半，但其对全要素生产率的提升作用、对产业链安全的保障作用、对全球竞争力的强化作用，将使其成为中国经济高质量发展的核心支撑。

从全球竞合格局来看，中国新经济正从“跟跑”向“并跑”“领跑”转变。在新能源汽车、光伏、风电等领域，我国已形成全球领先的产业优势，2024 年新能源乘用车出口量增速强劲，拉动整车出口增长；在数字经济领域，我国数字经济规模达 50.2 万亿元，数字产业化与产业数字化深度融合，为全球数字经济发展提供了中国方案；在商业航天、低空经济等未来产业领域，我国与美国、欧洲等国家和地区处于同一起跑线，有望凭借庞大的国内市场、完整的产业链体系与持续的技术创新，抢占发展先机。但同时，全球科技竞争日趋激烈，地缘政治冲突、贸易保护主义等因素可能加剧产业链供应链的不确定性，我国新经济发展需在开放合作中提升自主可控能力，在全球产业链重构中占据有利位置。

未来，新经济的发展将呈现三大趋势：一是技术创新从“单点突破”转向“系统集成”，人工智能、大数据、物联网等技术与实体经济的融合将更加深度，催生更多新业态、新模式；二是产业发展从“政策驱动”转向“市场 + 政策”双轮驱动，市场在资源配置中的决定性作用将进一步发挥，政策将聚焦于营造公平竞争的市场环境、完善基础设施、保障数据安全与隐私保护；三是全球合作从“要素流动”转向“规则共建”，我国将积极参与全球数字经济、绿色经济等领域的规则制定，推动形成更加开放、包容、普惠、平衡、共赢的全球经济治理体系。

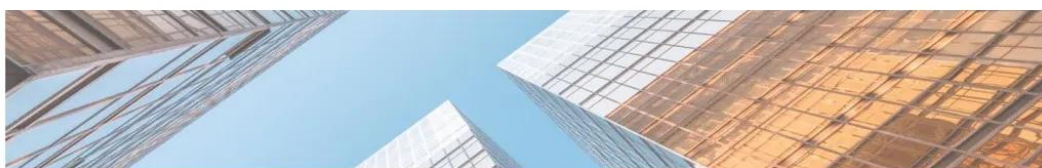
站在 2026 年的时间节点回望，新经济的发展不仅改变了经济增长的动力结构与产业形态，更重塑了生产要素的配置方式与价值创造逻辑。数据成为核心生产要素，技术创新成为核心驱动力，绿色低碳成为刚性约束，全球竞合成为必然趋势。面对新的发展机遇与挑战，我国需坚持科技创新驱动、制度创新保障、生态创新支撑，加快培育新质生产力，推动新经济高质量发展，为全面建设社会主义现代化国家提供坚实支撑。

附录：济南远翔神思经济信息咨询有限公司



远翔神思项目咨询机构，始创于 2008 年，是一家深耕项目投融资咨询领域 18 年的专业机构。我们始终秉持“**远见方谋天下，思想智赢未来**”的核心理念，为全国乃至海外的企业提供从项目顶层设计、战略规划到投融资落地的全生命周期、一站式咨询服务。

专注项目规划、投资决策、投融资咨询服务



远翔神思项目咨询服务三大优势包括：依托**业内领先的项目投资 AI 大数据库**，年更新 **20W 份以上研究报告**，拥有**涵盖 3 万+项目的案例库**、**7500 家投资机构信息及 100 万+项目投资数据**，为项目注入智慧内核。独创 **CRC 一站式项目咨询服务体系**，通过“**培训辅导+优秀报告+项目顾问**”的组合，解决企业在项目前期缺乏政府申报及融资常识、又无专业团队的困境；以及提供**专家级项目战略顶层设计咨询**，围绕**股权架构、资本路线、商业模式**等关键要素进行规划，并辅以**长期 VIP 顾问服务**和高效的“**互联网+咨询**”协作模式，赋能广大项目早期公司和中小型项目，加快项目推进并确保落地成效。

远翔神思咨询热线：400-688-0652，联系人：周女士，159-6455-6901

注：不限区域，全国服务，海外客户可通过视频会议进行远程服务。

远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。

荣耀客户 大型企业集团 / 央企 / 上市公司



远翔神思项目咨询服务：产业及项目/园区规划、十五五规划、可行性研究报告、商业计划书、项目建议书、国家重点项补贴申请报告（超特国债、中央预算内）等，请联系：周女士，159-6455-6901。