

从蓝图到现实

未来产业呼唤多元要素投入

“十五五”规划纲要明确提出前瞻布局未来产业，推动量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等领域成为新的经济增长点，一场关于“明天”的产业竞赛已悄然提速。

在近日中国电子信息产业发展研究院（赛迪研究院）、工业和信息化部新型工业化研究中心主办的2026赛迪论坛“未来产业论坛”上，来自政府、企业、投资界的多位嘉宾形成共识：多个未来产业新赛道正从蓝图加快走向现实，但其发展逻辑与传统产业不同，亟需构建一套涵盖资金、人才、数据、制度的多元要素投入体系，同时建立健全风险分担底座作为支撑。

● 本报记者 杨洁

“未来产业也许就是未来5-10年的新一代战新产业、支柱产业。”国家信息中心未来产业处处长胡拥军在论坛上给出了一个清晰的判断。他认为，未来GDP增长的增量可能来自未来产业，人形机器人等标志性产品有巨大的潜力成长为下一代的“新三样”，而今天“小不点”的初创企业中，也许将会诞生一批未来的世界一流企业。

无界动力创始人兼CEO张玉峰将2025年比作具身智能的“婴儿期”，而2026年将走向产业的“青春期”，有望开

“建立未来产业的投入增长机制，这个投入是不是仅限于资金？我们的认识是，它应该更加丰富。”赛迪研究院无线电管理研究所（未来产业研究中心）副所长李艺铭认为，未来产业投入并非传统资本投入，而是资金、人才、技术、数据、平台、制度等多元要素的战略性配置，其呈现出要素广泛性与协同性、周期长期性、风险性偏高、主体多元性与战略性、效益外溢性五大特征。

基于此，她提出未来产业投入要

未来产业的高风险、长周期特性，决定了传统资本逻辑必须革新。“现在国内15年期的基金逐渐多了起来，资本对待未来产业一定要有耐心，如果不是15年的基金，比如只是7年的话，实际上是疲于奔命的。”中国国新基金管理有限公司董事总经理王少龙认为，长期耐心资本是培育未来产业的关键。仅有耐心也并不够，风险必须被科

始真正“打酱油、打零工”，逐步创造社会价值。其背后的技术拐点在于：灵巧操作硬件走向稳定，模型范式向世界模型迁移，硬件成本和隐性开发成本持续下降。

北京微构工场副总裁李莉则以生物制造为例，展示了产业化的前景和路径。她介绍，其核心产品PHA（聚羟基脂肪酸酯）作为一种天然高分子材料，正在从可降解材料等传统应用，向纺织纤维、水性涂层乃至军工航天领域拓展。她表示，我国生物制造产业总规模达1.1万亿元，生物发酵产品产量占全球

“投得足”，核心是育强耐心资本，解决与传统投资逻辑不匹配的问题；要“投得好”，关键是精准识别颠覆性领域，避免要素错配；要“投得久”，构建长期匹配的资金与政策预期；还要“投得活”，增强要素弹性，快速捕捉机会窗口并果断退出无效路径。

记者注意到，多地的实践正在呼应这一理念。北京市经济和信息化局二级巡视员苏联波介绍了北京布局未来产业的政策体系和机制安排。他提到，北

学分担。李艺铭提出，未来产业要经历三个递进阶段，包括“从0到1”将科学原理转化为技术原型、验证技术路径可行性，“从1到10”完成从实验室样品到市场商品的转化，“从10到100”实现产业规模化与生态化，实现能级跃迁，任何一个阶段都十分“凶险”。她强调：“未来产业的高风险性决定了不能把鸡蛋放在一个篮子里，也不能让任何

70%以上，拥有良好的产业基础，未来五年PHA有望在生物制造领域实现快速增长，成为赋能千行百业的新材料。

对于量子科技，中国科学技术大学教授史保森表示，量子通信已进入应用示范阶段，量子计算仍处于实验室研发阶段，量子精密测量正处在向应用过渡的关键期。他认为，产业化的核心在于仪器设备，“工欲善其事，必先利其器”，必须攻克光量子领域的关键基础问题。

可控核聚变作为“人类终极能源”，其进展也备受各界关注。中国聚变能源

京市建立了未来产业的识别机制，研判技术发展趋势，构建了一套投入增长措施，明确六大要素投入体系，落地一批共性创新平台，开展产业化任务总体设计，培育一批具有成长潜力的企业，形成一组风投融资体系，同时开放一批应用场景。“北京在2025年未来产业发展指数报告中排名全球第二，总体上北京市未来产业发展格局已经从散点布局向群生集聚转变。”苏联波称。

杭州“六小龙”现象背后也离不开

一个主体承担全部风险。必须建立起多层次的风险分担体系。”例如，要建立健全风险共担与补偿机制，让各类主体按风险承受能力动态分担；要构建动态前瞻风险评估与管理体系，针对技术、市场、供应链风险建立预警机制；要强化信用体系建设与法治保障，加快数据产权、跨境数据流动等新兴领域立法。政府需要发挥引导作用，承担系统

有限公司数字聚变研发部副主任宋啸透露，人工智能技术正成为解决等离子体稳态运行等核心难题的“非常有潜力的突破口”。

未来产业的赛道并非一成不变。胡拥军强调，除了“十五五”规划纲要明确的六大赛道外，随着技术快速迭代，必然还有不断的细分赛道涌现，这要求建立“未来产业的识别与动态调整机制”。他特别提到，即使是“最土土气的传统产业”，也能长出“科里科气的未来产业”，关键在于因地制宜、错位发展。

浙江省对于产业培育的诸多要素支撑。浙江省经济和信息化厅未来产业处处长孙体忠分享浙江经验时介绍，浙江从2020年开始未来产业布局的先行探索，目前已形成“10+10+4”的未来产业领域方向，并构建了“1+1+N”的政策体系，分三批培育未来产业先导区。“去年‘六小龙’出圈之后，我们发现其中有4家都在我们第一批和第二批的支持项目里。我们的导向就是重点支持初创型、成长型的中小企业。”孙体忠说。

性引导与生态赋能使命。胡拥军介绍，去年我国启动了国家创业投资基金，今年国家则宣布设立并购基金，形成“一头一尾”的资本闭环，确保创投“进得来也退得出”。他特别提到，“十五五”时期布局的109项重大工程有20项是直接或者间接地服务于未来产业的发展，这预示着国家正在以更大力度来推动未来产业发展。

平安好医生CEO何明科：以AI赋能与生态协同兑现长期价值

● 本报记者 黄一灵

春日上海，在颐年城·静安8号（中国平安旗下康养社区）的会议室里，完成平安好医生业绩发布会首秀的何明科接受了中国证券报记者的现场专访。作为平安好医生的新任首席执行官，何明科是一位横跨咨询、投资、互联网、医疗健康等多个领域的“跨界老兵”。

“当下，在政策红利和市场行为的双重加持之下，平安好医生所处行业的天花板被极大程度打开，我们正处于一片星辰大海中。”何明科表示，公司将把企业健管业务作为新的增长动力，同时以AI赋能与生态协同兑现长期价值，在互联网医疗行业的转型深水区，稳步走出一条扎实的增长路径。

开拓企业健管新蓝海

2025年，平安好医生归母净利润同比增长超三倍，经营利润首次转正。这一重要转折背后，原因之一是平安好医生收入结构正在发生变化，公司B端企业健管业务已迈入高速成长期。

数据显示，2025年平安好医生企业健管业务收入为13.06亿元，同比增长40.6%。“我们所处的赛道不是一个小池塘，而是一片星辰大海。”谈及当前布局的企业健管业务，何明科的语气里充满笃定。在他看来，过去几年行业最大的变化，是政策与市场认知的同频共振——员工健康是一笔能带来正向回报的投资。

正是这种认知的转变，打开了企业健管市场的天花板。何明科告诉记者，当前国内企业健管的市场规模已经达到数千亿元，而未来这一数字有望增长至4万亿元。面对机遇，平安好医生坚持一张蓝图绘到底，当下阶段选择积极拓展千人以上的企业，并不断提升服务的广度和深度。

“B端业务预计今年会有更快的增长，未来，我们的目标是市场占有率超过80%。”何明科介绍，公司企业健管业务的运营特点为先锁定企业端预付费委托额，再据此搭建服务能力并转化为实际医疗健康服务消费，形成从支付、服务到盈利的漏斗模型，整个过程像瀑布一样呈现滴漏效应。

为此，平安好医生搭建起覆盖“到线、到院、到家、到企”的全场景服务网络，把最优质的医疗资源延伸到企业身边。何明科称，未来将进一步发力线下就医陪诊服务，将其从事务型服务变为专业型服务，并把这一服务打造成公司核心服务。

重塑AI医疗叙事

在互联网医疗赛道，AI赋能的价值往往被聚焦于降本。但何明科却给出了一个不一样的解读：“我们不想把AI的价值只聚焦在成本上，科技向善，我们更希望用AI创造更多的收入，提升服务的质量，这才是科技真正的价值。”

正是出于这个考量，平安好医生在2025年年报首次披露了一个行业内独有的指标：AI对毛利润

的贡献占比，2025年已达到4.5%。“毛利润才是AI真正创造的价值，这个数字我们会长期披露，目的就是告诉市场，AI不是用来讲故事的，而是真的能创造价值。”何明科说。

何明科也坦言，平安好医生不是硬科技公司，不会去做自己基础大模型，也不会自己去研发具身智能机器人。“我们的优势是应用，是场景。我们不是拿着锤子找钉子，我们是攥着票子找场子，我们有大量的预付费场景，有真实的需求，我们只要把最好的AI技术应用到我们的场景里，给用户带来更好的服务，这就足够了。”他进一步称。

据介绍，平安好医生依托多模态疾病知识图谱与智能分诊引擎，以及长期、大量的数据积累，构建全病程AI协同诊疗体系，极大地助力医生提升诊疗效率，并为客户提供精准建议和服务。同时，“AI+真人医生”的融合除了为客户提供医疗建议，还能提供情绪价值。

面对AI的幻觉问题，何明科认为：“要始终坚持‘人+机’的模式。AI永远不能替代人，人是最后一道把关的。我们做的不是把AI扔给用户，而是用AI赋能医生，让医生能看更多的病人，能做更精准判断。我们相信，随着公司对AI使用的逐渐加深，AI对毛利润的贡献度也一定会进入长期增长通道。”

双向赋能筑牢核心壁垒

作为中国平安旗下医疗养老板块子公司，在何明科看来，平安好医生的核心优势，从来都不是自己单打独斗，而是和中国平安的双向赋能、双向奔赴。

“很多人觉得，我们是靠集团给我们客户，是集团带着我们跑，但其实不是，我们是互相赋能的。”何明科把这种赋能总结成了“P能力的三次方”：Push，用医疗场景帮保险代理人提升销售力；Pull，用医养服务提升保险产品的吸引力；Preserve，用健康服务提升客户的黏性，挖掘客户的长期价值。

这种双向赋能的效果，已经体现在数据里：2025年，中国平安的医疗健康权益客户、居家养老权益客户、高品质养老权益客户的寿险新单件均保费分别提升至1.5倍、5.2倍和23.4倍。这也说明，医养生态对寿险主业的带动，已不只停留在战略层面，而是落地生根，实际转化为客户价值提升和业务质量改善。

医疗养老是一条典型的长坡厚雪赛道，何明科认为，用户的口碑和体验才是决定企业最终能走多远的关键因素。

“我们做的不是赚快钱的生意，而是要打造中国特色的管理式医疗，让支付方、医生、患者三方都能共赢，让每个人都能享受到省心、省时、省钱的健康服务。”何明科进一步称，好战略需要去坚守，平安好医生将持续深耕，兑现长期价值，正如高手下棋，通盘无妙手，最重要的事情是不断坚持和重复。

《行政处罚罚款催告书》 送达公告

杨学平：

我局（2025）1号行政处罚决定书决定对你处以780万元罚款。该处罚决定书已送达生效，但你至今未按规定足额缴纳罚款。

请你自收到本催告书之日起10日内缴清罚款。请将罚款直接汇交国库，并将付款凭证送中国证券监督管理委员会青岛监管局备案。缴款方式详见我局（2025）1号行政处罚决定书后附缴款说明。逾期不缴，我局将依照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行，并将申请执行的信息记入证券期货市场诚信档案。你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

因通过其他方式向你送达《行政处罚罚款催告书》未果，现依法向你公告送达。请你自本公告发出之日起30日内至中国证券监督管理委员会青岛监管局领取《行政处罚罚款催告书》（地址：青岛市市南区东海西路39号世纪大厦23层，联系电话：0532-85793009），逾期则视为送达。

中国证券监督管理委员会青岛监管局
2026年4月9日

逾80家化工上市公司披露2025年年报

头部企业亮眼 分化成关键词

● 本报记者 董添

Wind数据显示，截至4月8日18时，A股共有81家化工行业上市公司对外披露2025年年报，过半公司净利润实现同比增长。不少行业头部上市公司业绩表现亮眼。从细分品种看，农药、钾肥、煤化工等子行业上市公司业绩表现突出。相比之下，非金属材料、炭黑、氮肥、化学纤维行业的部分上市公司业绩表现欠佳。近期，一些化工品种价格走强。业内普遍认为，其前期涨价主要和原油价格上涨有关，后续涨价能否持续，主要看下游需求能否支撑。

头部公司业绩表现亮眼

上述披露2025年年报的81家化工行业上市公司中，52家公司实现营业收入同比增长，占比约为64.20%；42家公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增长，占比约为51.85%。

记者梳理发现，截至目前，包括宝丰能源、盐湖股份在内的多家高市值化工上市公司2025年业绩表现亮眼。宝丰能源2025年共实现营业收入约480.38亿元，同比增长45.64%；实现归属于上市公司股东的净利润约113.5亿元，同比增长79.09%。

宝丰能源主要业务包括：煤制烯烃，

即以煤、焦炉气为原料生产甲醇，再以甲醇为原料生产聚乙烯、聚丙烯、EVA；焦化，即将原煤洗选为精煤，再用精煤进行炼焦生产焦炭、精细化工，以煤制烯烃、焦化副产品生产甲基叔丁基醚、焦化苯、工业萘、改质沥青、葱油等精细化工产品。其中，煤制烯烃为公司的核心业务。2025年受原油、煤炭等原材料价格下行影响，国内聚烯烃行业整体利润同比回暖。上半年在聚烯烃需求快速释放的影响下，各生产路线利润均明显增加，下半年受新产能释放叠加需求增速回落影响，行业整体利润有所回落。各生产路线中，煤制烯烃相比其他原料路线仍维持显著盈利优势。

子行业分化明显

分子行业看，2025年，化学制品、塑料、化学原料等行业营业收入改善较好，农化制品、化学原料、塑料、化学制品等

行业净利润改善较好。农化制品行业中，农药、钾肥类上市公司业绩表现较为突出；化学原料行业中，煤化工类上市公司业绩表现较为突出。相比之下，非金属材料、炭黑、氮肥、化学纤维等行业的部分上市公司业绩表现欠佳。

对于钾肥行业市场表现，盐湖股份在2025年年报中提到，作为农用肥料，钾肥的需求相对刚性。据Nutrien等公司数据，2025年全球钾肥需求量为7300万吨至7500万吨，2026年将进一步上涨到7400万吨至7700万吨，主要需求地区集中在亚洲、拉丁美洲和北美洲。其中，亚洲受益于地区人口增加以及经济快速发展带来的消费升级，未来钾肥需求增速有望保持在4%至5%。我国作为农业大国，钾肥需求居于全球第一，约占全球消费量的25%。随着农业结构的调整和高效农业的发展，市场对钾肥的需求将稳中有升。

盐湖股份预计，由于钾肥需求相对刚性，因此价格走势更多受供给影响。目前全球钾肥市场正处于高需求、头部供应商货物供应强控制阶段，定价策略以“价格优先”为主，钾肥价格呈现易涨难跌的态势。

价格取决于下游需求

近期，一些化工品种价格走强。业内