



“超10万亿”经济大省的新角逐之五(区域之逐·两种模式的背后)

协同发展VS“极点”带动



□江苏经济报记者 王峻峰

经济大省的“区域之逐”，近10年变局的背后，是粤苏鲁三省各自形成了相对固定的发展模式。

江苏省社会科学院经济研究所(以下简称“省社科院经济所”)助理研究员李斯嘉指出，在粤苏鲁三省的区域竞逐中，江苏有着较成熟的省域内外协同发展格局——既有长三角一体化和沿沪宁产业创新带的高端引领，又有扬子江城市群、沿海新增长极、南北共建园区和省际交界地区协同发展的梯度支撑。这种更均衡、更有韧性、可持续承接新增长点的空间结构，正是江苏的“基本盘”，也是江苏区域经济较粤鲁更具长期性的发展优势。

区域协同模式：江苏“厚积薄发”的关键

研究者普遍认为，更为均衡协调的区域发展，使得江苏经济整体性突出，不依赖于一两个核心城市，其抗风险能力更强、韧性更足。江苏坚持这一发展模式已20余年，如今正是“厚积薄发”。

江苏是如何构建起区域均衡协调发展的格局的？江苏省社会科学院区域现代化研究院副院长、研究员杜宇玮指出，江苏一直致力于破除省内行政壁垒，在省层面强化顶层设计与统筹协调度。在省内横向协同方面，江苏积极推动南北区域联动，探索“产业飞地+科创飞地”、双向联动模式，逐步形成“孵化在苏南、产业化在苏北”+“研发在苏南、生产在苏北”的区域协同创新格局，推动创新链与产业链跨区域深度融合。

李斯嘉分析，过去10年，江苏形成了区域协同发展的三个成功路径。

一是纵深推进“1+3”重点功能区战略——“1+3”即扬子江城市群+江淮生态经济区、沿海经济带、淮海经济区中心城市徐州，该战略在2017年已部署实施。

二是长三角一体化与长江经济带联动发展，沿海新增长极与南北共建园区多点发力。

三是持续协同创新发展沿沪宁产业创新带、环太湖科创圈、长三角生态绿色一体化发展示范区、扬子江城市群。

◎新故事

“宿迁之路”，是苏南、苏北区域协同发展的一个典型案例。

2023年，新能源产业成为宿迁首个千亿产业。2024年，高端纺织产业成为宿迁第二个千亿产业。至今，宿迁已拥有多个千亿级和准千亿级制造业集群。2025年，宿迁GDP超过沧州、常德、绵阳等传统工业大市。

宿迁的崛起始于20多年前苏南资本、技术与人才的北上。2001年起，江苏第一经济大市苏州对口帮扶宿迁。2006年，两市开始“南北共建”苏宿工业园区，此后又陆续开发了吴江泗阳工业园区、昆山沐阳高新技术产业园区、常熟泗洪工业园区等5个工业园区，仅苏宿工业园区近10年就累计引资190亿元。南北共建园区早已成为宿迁经济发展的增长极。

作为第二经济大省，江苏的区域均衡协调发展实践早已不限于省域之内。通过主动融入长三角区域一体化发展、长江经济带发展等国家战略，近20年间，江苏积极打破行政区划的局限，跨省域协同发展领全国之先。

值得关注的是，江苏的省际协同发展面临着新的变局。

长期以来，在区域合作中，粤苏鲁等沿海发达省份都是从中西部省份获得丰富的新增劳动力资源。“十四五”时期，随着中西部工业化、城镇化水平的不断提升，一批现代产业集群向中西部强省会城市加快集聚，吸引了大量人口回流。江苏的制造业企业向来是省外流动人口就业主要领域，受这一变化的影响明显。从另一方面看，这一变化也进一步促使科技创新成为江苏区域协同发展的最强驱动力，激励了江苏的产业链优势与科技优势的发挥。

“十四五”期间，江苏依托产业更新升级与梯度转移、围绕产业链的科技创新等优势，推动与长三角及长江中游省份的区域合作升级。如：通过建立跨域治理机制，有效打破行政边界，促进人才、资本等创新要素在更大范围内自由流动与高效配置。

杜宇玮指出，跨省科技创新协同是这一过程的核心路径。据2026年江苏“两会”报告：江苏正牵头建设44家全国重点实验室，联合沪浙皖实施基础研究与关键技术联合攻关项目；通过共建G60科创走廊，组建长三角创新联合体，推进沿沪宁产业创新带建设等举措，江苏不断强化在长三角创新格局中的枢纽功能。

在顶层设计、省层面推动下，苏州市吴江区与上海市青浦区、浙江省嘉兴市嘉善县——三个县级行政区，共同打造了全国首个跨省国家级高新区——青吴嘉高新区，以此探索制度创新与资源整合的新路径。

跨省金融投资协同平台也在快速成型。2025年，江苏参与了规模551亿元的长三角创业投资引导基金，这是国家创业投资引导基金首批设立的3只区域基金之一，其他两只则分别面向粤港澳大湾区和京津冀。

南京市都市圈处长长三角西翼，是全国首个跨省都市圈，也是长江经济带东部辐射带动中部的枢纽区域。其地理范围包括江苏省的宁镇扬淮四市和溧阳、金坛两个县，以及安徽省的芜马滁宣四市。截至2025年年底，南京都市圈经济总量一直位居19个国家级都市圈之首。2021年至2025年4年间，其经济总量增幅超70亿元。

苏皖鲁豫省际交界地区地处长三角

北翼，是长三角向北辐射带动中原地区的枢纽。该地区包括四省十市，2024年列入国家规划范围。2025年，地区中心城市徐州与周边城市签署了31项合作协议，包括共建徐州—淮北、徐州—宿州产业园区等。同时，徐州GDP距离万亿台阶仅“一步之遥”。

“极点带动”模式：粤鲁区域发展的“引擎”

与江苏不同，粤鲁两省的区域发展模式主要是“极点带动”，即通过经济较发达的极点城市强力辐射带动整个省域。

这些“极点城市”，经济体量与能级远超省域多数城市，辐射带动往往是从吸纳集聚开始，欲实现有效的资源共享需经历较长时期。在此过程中，省域不同板块之间的发展并不均衡。

广东是“极点带动”模式的代表性省份。进入21世纪以来，广东经济发展的优势之一在于培育并拥有了“超级城市”和“超级企业”，较早具备了全球竞争力。当前重点打造的粤港澳大湾区，实际上是以香港、澳门、深圳、广州四城为核心的城市群。在广东省域之内，广深是“双核”城市。

省社科院经济所所长、研究员吕永刚指出，广深两城是整个华南的国际供应链资源要素配置中心、数字贸易枢纽，将全球的原材料运进来，再通过“广东制造”销往全国和全球。

作为经济第一大省，目前广东最大的短板是区域发展不均衡。吕永刚指出，当前“非珠三角”地区经济基础较弱，工业化仍在爬坡起步阶段，受到珠三角核心区的强大虹吸影响。

在2025年广东经济版图中，珠三角九市GDP占比约为81.7%，“非珠三角”十二市——包括所有粤东、粤西和粤北城市，占比仅为18.3%，前者是后者的近4.5倍。

近几年，潮汕、湛江文旅市场突如其来的火爆，从另一个角度看，如同一次城市能级的“高压测试”，暴露出粤东粤西城市基础设施与公共服务的短板。这也是“非珠三角”城市发展相对滞后的一种体现。

2025年，汕头、揭阳、潮州GDP分别为3023.83亿元、2553.75亿元、1452.17亿元，居广东二十一城市的中下游水平。汕头是粤东中心城市，1981年即被列入全国经济特区。潮州是国家历史文化名城、世界美食之都。但潮汕三市的城区面积狭小，潮州市常住人口总计逾1000万，主城区却不足60平方千米。汕头、揭阳、潮州今年春节假期接待游客1500万人次，酒店客房总数却不达2.2万间，严重供不应求。

作为首批沿海开放城市、粤西中心城市，湛江2025年GDP仅3952.94亿元，居全省中下游；全市常住人口逾712万，市面积仅111.65平方千米。

整体而言，粤东、粤西的历史文化资源皆高度分散于乡村，商业消费资源则高度集中于主城，经济体量较小，公共服

务能力薄弱。

近年来，“非珠三角”地区开始加快发展脚步。“十四五”期间，从汕头到湛江的漫长海岸线，开发投运了大批海上风电场。短短数年，广东海上风电并网总容量跃居全国次席。得益于南海之滨的风电、海工装备产业集群快速崛起，汕尾、阳江、茂名……一批粤东粤西海滨城市脱颖而出。

从另一个角度看，广东的区域发展仍有较强的潜在动能。

其一，在广东全省投资总量大幅收缩的同时，投资结构正发生积极变化。其中“珠三角”城市尤为明显。

2025年，深圳工业技改投资增长19.2%，信息传输、软件和信息服务业投资增长67.7%，科学研究和技术服务业投资增长16.1%。研究者分析，资金正更多流向该省的传统产业技改、新兴产业研发和生产性服务业，而不是以往的盖楼和扩产。

其二，目前广东全省的常住人口城镇化率已达76.6%，在除直辖市之外的各省份之中居首。2024年广东城镇人口总量达到9701万，较城镇人口第二省江苏多出约3000万。这意味着，广东的人口资源依然充沛，城镇化水平领跑全国，现代服务业发展拥有巨大空间。

再看山东。作为长期以来的全国第三经济大省、北方经济最强省份，山东在全国区域发展大局中具有重要地位。省社科院研究所助理研究员张海汝指出，黄河流域生态保护和高质量发展、山东半岛蓝色经济区等“国字号”战略在山东叠加，作为黄河流域唯一的出海口，山东是整个北方陆海联动、东西互济的枢纽。

与广东不同，山东的区域发展模式相当于“准极点带动”叠加区域协同。

山东拥有济南、青岛、烟台三座“万亿之城”，但均位于省域中东部，人口众多的西部、南部地区尚无一座GDP万亿或准万亿城市。近几年，淄博凭借烧烤“出圈”，曹县依托汉服电商崛起，看似偶然，实际上是山东中西部地区产业转型升级的象征，显示了要素资源“由东及西”“由极点向边缘”转移的初步进程。

张海汝直言，从更高层次的目标看，区域均衡度不足，核心城市辐射带动力不强，是山东区域发展的两大短板。

山东“双核”城市青岛与济南，分列2025年全国GDP百强城市的第13名、18名，经济体量相对有限。2020年，鲁东四市青岛、烟台、潍坊、威海GDP约占全省的38.5%，鲁南临沂、济宁、菏泽、枣庄四市GDP占比不到20%；2025年鲁东四市这一占比约为40%，鲁南四市占比几乎未变。可见，“十四五”期间，山东的“东西差距”有所扩大。

近10年间，临沂等鲁南城市与苏北龙头城市徐州的协同发展日益紧密，其本质是向长三角区域寻求更强带动。张海汝分析，这从侧面证明，山东“极点城市”的辐射半径尚未覆盖省域南部，其间存在“动力衰减带”。

多家上市公司预计上半年净利润同比增超100%

A股2026年半年报业绩预告大幕已拉开。Wind数据显示，截至6月28日，已有19家A股上市公司预告上半年业绩，其中，恒逸石化股份有限公司(以下简称“恒逸石化”)、卫星化学股份有限公司(以下简称“卫星化学”)、杭州长川科技股份有限公司(以下简称“长川科技”)、惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)等上市公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长上限超100%，广东银禧科技股份有限公司、圣元环保股份有限公司等上市公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长上限超50%。

具体来看，在已经预告上半年业绩的19家A股上市公司中，国内化纤龙头企业恒逸石化预计净利润增速居前。该公司2026年半年度业绩预告显示，预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润55.00亿元至60.00亿元，同比增长2326.31%至2546.88%。

轻产业链一体化生产企业卫星化学2026年半年度业绩预告显示，该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润60.00亿元至70.00亿元，同比增长118.68%至155.13%。

国产测试机龙头长川科技2026年半年度业绩预告显示，该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润9.00亿元至10.00亿元，同比增长110.76%至134.18%。

电池头部企业亿纬锂能2026年半年度业绩预告显示，该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润31.30亿元至33.71亿元，同比增长95.00%至110.00%。

苏商银行特约研究员付一夫表示：“随着上半年业绩披露期到来，市场将进入业绩验证阶段，这也是机构调仓布局的关键节点。一方面，超预期的业绩有望推动相关行业和个股估值修复，吸引资金流入；另一方面，若部分公司业绩不及预期，可能导致分化。”

丁睿

暑期档动画电影扎堆上映 能否再现破圈之作

灯塔专业版数据显示，截至6月28日，已经有12部动画电影定档暑期档(6月1日—8月31日)。其中，《加菲猫家族》《大鱼海棠》《玩具总动员5》《幻影游船》《热血足球少年·英雄崛起》5部电影已陆续在6月份上映，剩余7部动画电影将在7月份、8月份上映。

值得一提的是，2025年年初、年中、年末分别出现了《哪吒之魔童闹海》《浪浪山小妖怪》《疯狂动物城2》三部破圈动画电影，共计斩获票房217.59亿元，占据2025年电影全年票房的42%。

相较之下，今年上半年即将收官，尚未出现票房突破10亿元的动画电影。而暑期档历年都是动画电影扎堆上映的重要节点，其间能否出现黑马电影，也受到市场广泛关注。

长三角电影市场研究中心秘书长陈丹表示，动画电影能成为爆款，除了制作水准，核心竞争力在于内容质量，其中合家欢题材的受众覆盖面更广，更容易突围成为爆款作品。

具体来看，6月份共有5部动画电影上映，票房最高的作品为引进电影《玩具总动员5》，目前其票房已突破2亿元，灯塔专业版预测该影片的最终票房在3亿元。

7月份至8月份将上映的动画电影包括：中国电影引进的两部海外电影《小黄人与大怪兽》《汪汪队立大功大电影3：勇敢闯龙岛》，五部国产电影《三国第一部：争洛阳》《大圣崛起》《八佰！》《红孩儿火焰山之王》。

苹果、微软涨价，国内厂商会不会跟进

AI(人工智能)基础设施需求扩张及存储芯片持续涨价的背景下，全球消费电子产业链正迎来一轮成本重构。

当地时间6月25日，苹果公司对MacBook和iPad及多款硬件产品实施全球提价，整体涨幅约20%。这是该公司近年来最大规模的一次全球性调价行动，理由是内存和存储芯片成本大幅上涨。紧接着，微软发布公告称，由于关键零部件成本持续上涨，消费者未来购买Xbox游戏主机时将不得不支付更高的价格。

国内厂商是否会跟进此轮涨价？IDC中国研究经理郭天翔判断，部分安卓厂商实际上已经开始第二轮调价，今年下半年推出的旗舰新品预计会继续上调售价。

其实，自去年下半年以来，受存储芯片价格持续上涨影响，安卓手机厂商已陆续启动多轮调价。去年行业整体涨幅普遍在100元至300元之间，今年以来涨价幅度进一步扩大。今年3月，不少品牌旗舰产品再次上调售价；本月初，包括荣耀、OPPO、vivo和华为在内的四家厂商相继发布新一代中高端产品，价格相比上一代已上涨300元至1000元，涨幅进一步扩大。

其他厂商是否会跟进调价？6月26日，联想集团方面就此回应称，当前内存市场的变化“前所未有”，对行业而言首先是挑战，但联想处在相对较好的位置，已经锁定了充足供应。摆在面前的问题不是有没有供应，而是公司无法完全免受成本上涨影响，因此涨价仍然构成挑战。

联想同时强调，存储涨价并不是单一公司的问题，而是AI基础设施扩张向终端硬件产业链传导后的行业性变化。对硬件厂商而言，短期考验的是成本消化能力，长期考验的则是供应稳定、规模采购、区域布局 and 价格传导能力。联想集团管理层此次给

出的核心判断是：存储涨价是挑战，但不是失控风险。公司已锁定充足供应，并将依靠全球化布局、供应链管理和定价能力应对成本上行。

其余厂商方面，截至发稿，华为、OPPO、vivo、荣耀及小米均未进行回应。

不过，涨价已成不可回避的话题，各厂商高管近期频频在公开场合提及此事。今年5月底，小米集团总裁、集团合伙人卢伟冰在财报电话会上称，小米不会为了涨价而涨价，会对产品做重新定位，通过产品矩阵的升级和软件的优化在规模和利润中取得平衡。不过，存储价格上涨的局面若很难在短期内消除。

郭天翔透露，大部分手机厂商此前采购的低价库存已基本消耗完毕，而目前供应商并未向消费电子客户提供长期协议价议，价格仍主要按照季度进行协商。这意味着，终端厂商们将持续面临较大的成本波动压力。

根据TrendForce集邦咨询观察，智能手机厂商对于2026年上半年的生产计划及物料策略，目前普遍偏向保守，主要原因有两个：一是终端售价调涨后，品牌厂商需观察消费者的实际接受度与市场反应；二是为避免高昂的存储器采购成本压缩公司现金流，多数企业选择维持健康库存水位，而非积极提前锁货或扩大长约规模。

谈及涨价，郭天翔直言，对于中低端产品来说，涨价并不能消除存储成本上涨的难题，同时还需要进行产品配置的调整，而高端产品更多是通过直接涨价向消费者转移成本。低端机存储BOM占比已经上升到40%至50%。目前预计存储价格上涨趋势将持续到明年年中，但是涨幅会逐渐收敛。“部分安卓厂商实际上已经开始第二轮调价，今年下半年推出的旗舰新品预计会继续上调售价。”郭天翔称。

杨卉王晶

兴业银行无锡分行赋能集成电路全产业链发展

近期，江阴某半导体分立器件制造商在收到兴业银行无锡分行投放的厂房按揭贷款后，成功为新工厂“续安了新家”。这是兴业银行无锡分行立足区域产业特点，深耕产业金融、全力赋能集成电路全产业链发展的一个缩影。

集成电路作为无锡最具代表性与竞争力的特色产业优势产业，2025年全市产业营收突破2500亿元。兴业银行无锡分行围绕无锡集成电路与半导体产业基础雄厚、产业链集群完备、创新要素高度集聚发展的特点，持续加大资源投入力度。截至2026年4月末，兴业银行无锡分行累计给予无锡市60余家集成电路相关企业授信额度162亿元，融资金支持金额超过60亿元。

半导体材料是集成电路行业的基础，贯穿芯片生产全过程。兴业银行无锡分行积极发挥“商行+投行”一体化优势，推动项目融资合作，助力半导体材料企业持续拓展业务广度与产业深度。

江苏远洋举办2026年度安全管理集中培训

近日，江苏远洋举办2026年度安全管理集中培训。此次培训紧扣航运行业安全生产工作重点与难点，聚焦当前安全管理核心任务，内容兼具政策高度、专业深度与行业针对性，涵盖安全生产最新法律法规解读、安全生产“六化”建设落地实操、隐患排查、风险管控工作，切实将培训成果转化为安全管理实效，全力筑牢安全生产防线。

王俊

道歉信

郭金明、蒯海忠、张学正非法捕捞水产品，本人杨岗因非法收购其水产品，触犯国

条，较1月份涨幅近7%。进入5月份，合成橡胶和炭黑价格虽从高位有所回调，但天然橡胶仍在上涨，与去年同期相比，全钢轮胎理论成本增幅达10个百分点至11个百分点。

5月份部分原材料价格环比回落，与企业密集涨价看似矛盾。对此，中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，这其实是成本核算周期与调价节奏的错位。“轮胎企业采购多采用长约锁价，当期生产所用原料多为数月前备货。此次涨价更像滞后传导，而非即时反应。”袁帅说。

广东省社会政策研究会副秘书长高承远认为，这波涨价既受成本影响，更是“止血”行为——2025年年报显示多家上市轮胎企业营收增长但利润下滑，全钢轮胎亏损面扩大，企业需要借机修复毛利率。

面对成本压力，头部企业多管齐下。玲珑轮胎有关负责人表示，针对国内零售市场，公司先后发布两份涨价通知，针对国内及海外的配套市场已与部分客户建立价格联动机制，涨价效应预计在今年下半年逐步体现。赛轮轮胎方面则表示，会根据原材料市场和需求灵活定价。

这些涨价能持续多久？郭娟认为，关键要看原材料价格能在高位支撑多久。若原材料价格持续上涨，涨价压力将继续存在。

车主感受不明显

与工厂端涨价函密集发布形成反差的是，终端市场反应冷淡。

在山东济南一处汽车维修配件广场，多家轮胎品牌门店生意较为冷清。邓禄普品牌门店经营者周先生说，自己在6月1日接到涨价通知，涨幅约5%。

但他表示，宁愿牺牲掉一部分利润，也不想失去客户。佳通轮胎某门店负责人同样表示，近期个别品牌有一定提价，但涨幅不大，对车主换胎影响有限。

这种厂家喊涨、终端难涨的局面，根源在于渠道库存高企和终端需求偏弱。郭娟表示，3月份受涨价预期带动，经销商集中备货，渠道库存快速累积，目前处于高位。进入4月份，全钢轮胎终端受运价低迷等因素影响，换胎意向偏弱；半钢轮胎因销路回落，整个流通环节陷入“涨不动、卖不动”的两难境地。

“经销商一方面要按新价采购，拿货成本持续攀升；另一方面终端需求疲软，涨价易导致客户流失。”郭娟表示，经销商承受的压力比较大，库存高企、资金占用严重。部分经销商已开始以促销消化库存，形成涨价函与促销单并存的局面。

“经销商一方面要按新价采购，拿货成本持续攀升；另一方面终端需求疲软，涨价易导致客户流失。”郭娟表示，经销商承受的压力比较大，库存高企、资金占用严重。部分经销商已开始以促销消化库存，形成涨价函与促销单并存的局面。

在周先生门店，一名正在换胎的车主表示，一条200多元的轮胎涨5%也就是10元，“感觉无所谓”。周先生认为，车主对轮胎涨价敏感度不高，但对横向比较较为在意。

途虎养车方面表示，他们与轮胎厂商采用规模化直采，价格相对稳定，且上半年已及时备货，短期内可承受部分成本上涨压力，目前暂无终端调价计划。

商用车轮胎则不同。全钢轮胎单条售价1500元至2500元，对物流企业是刚需消耗品，换胎成本增加更直接，传导也相对顺畅。但目前车多货少，车主换胎意愿受到抑制，涨价能否全面落实仍是未知