

解放论坛·中国新闻栏目

莫忘当年那句痛心的『渔夫之问』

凌河

举国上下刚刚为我们的海军过了77岁的生日。在网络之上千万级的祝贺和自豪中,最令我动容的是网友和军迷们的三句话,一是“三舰齐发、走向深海”,说的是我们的三航母尤其是国产电磁弹射航母福建舰的入列巡航及双航母编队的演训,展示了人民海军的未来;另一句是万吨055大驱时时的“下饺子”,道的是作为全球第一造船大国,我们的造船厂全球订单“排也排不过来”之时,数也数不过来的先进军用舰艇也正式以罕见速度陆续下水投产。其实还有一句看似简短却震撼人心的“内行”话,那就是“核常兼备”,这正是我们威震八方、得心应手的“大国杀器”。

人民海军正在日益强大,当年领袖那句嘱托“为了反对帝国主义的侵略,我们一定要建立强大的海军”正在变成现实,这是新中国综合国力依托下的海防飞跃,也是我们今天得以在一个战乱的世界享受“无与伦比的安全”的重要保障。

可是有多少人知道,77年前人民海军初创之时,只有多少人?77年前的4月23日,在江苏泰州白马庙,我军第一支海军即华东军区海军成立那天,司令员张爱萍将军郑重宣告“今天,是中国人民海军诞生的一天”,会场里只有两张拼在一起的八仙桌,只有5名干部和8名战士,只要三辆吉普,就可以装下那个部队全部的人员和物资。张爱萍却坚定地说:“我们也许是世界上最小的一支队伍,但是13人可以发展成13万兵”——据国防部近日公开统计,截至77年后的今年4月,人民海军现役总兵力已达30万人,这还不包括文职、海警和预备役——这就是网上盛传的“从一无所有到日月星辰”!

“全军13人”的往事固然动人,但更令我们震撼的则是另一件往事——1950年夏,新任的海军司令员萧劲光将军去刘公岛巡视,没有舰船,只得向当地渔民租一条小船。渔家十分诧异,“海军司令还要租我的渔船?”问者无心,却刺痛了萧劲光的心,他对随身人员说,大家都要记住今天这个日子,海军司令可是租老百姓渔船视察刘公岛!70多年过去了,这句“肺腑之言”,海军至今没忘,直到建成今天一支强大的海军和走向深海的舰队。

从13人初创到30万大军,尤其是以优异战力治愈了当年之痛,这是为什么?党领导下的海军英雄无数,人民养育下的动人故事无数,说不尽,有的甚至现在还在“不能说”。让我们只讲一个与海军,尤其是与核潜艇紧密相关的人和故事,来窥其之一斑——彭湃烈士,大家都知道,但这位被毛泽东誉为“农民运动大王”的海陆丰农民革命的带头人,烧掉自家一大捆田契和收租簿,拉起了十县十万之众的农会,留下的孩子之一,叫作彭士禄。彭士禄3岁时母亲牺牲,4岁时父亲牺牲,8岁入狱,10岁起乞讨流浪,15岁时周恩来同志费尽周折找到了他,送回了延安。20世纪60年代,原来化学化工的彭士禄钻进深山老林,开始了研制核潜艇的保密生涯。没有资料,没有图纸,身为核潜艇动力总师的彭士禄,带领团队日夜苦战十余年,胃切掉了四分之三,他没有停止演算,病床上全身插满管子,床头的却是核潜艇的机密件,直到自主研发的我国第一艘核潜艇成功下水那天,他才与同被称为“核潜艇之父”的黄旭华相拥而泣,而后又走向了领军共和国核电站攻关的新征程。2021年3月22日,96岁的彭院士走完传奇一生,按照他的遗愿,骨灰撒入第一艘核潜艇下水的地方,与他挚爱的核潜艇永远相伴,与他“核常兼备”的现代海军理想永在一起。

彭士禄的故事,只是海军从13人成长至今天30万大军的无数传奇之一,从多年前海军司令员只能借渔船出海,到今天包括航母、万吨大驱、核潜艇在内“下饺子”下出来的无数先进舰艇的下水入列巡航,其实没有更多的“大道理”,在今天我们应当铭记的,首先就是“独立自主,自力更生”,将国家的命运人民的安危紧紧攥在自己手里这一条——这里说的,难道只是一支人民海军自立自强的道路吗?

中国消费者在变,中国市场也在变,上海外企在国际化创新与本土化发展间找到链接点  
“要想继续扎根中国,就要更懂中国”

本报记者 洪俊杰

即便“停泊”已有10个月,兴业太古汇北广场的“路易号”依然是上海市中心顶流。因为这艘“巨轮”,去年下半年兴业太古汇“即买即退”交易单数较上半年增700%,消费额同比增长近400%,其中单“巨轮”就吸引80多个国家和地区游客,贡献三成退税交易单数。

不止于这艘船,依托全球网络,太古地产发掘众多海内外潮流、创新概念店入驻——2017年引入星巴克臻选烘焙工坊,2025年迎来150多家首店……

包括太古集团在内,42家上海市市长国际企业家咨询会议(市咨会)成员企业都在变。究其原因,是中国消费者在变,“洋标签”已不能再包打天下,大家更看重产品本身,甚至是附带的情绪价值;中国市场也在变,从销售终端升级为创新策源地,本土企业不再处于“跟跑”阶段,中国制造向中国智造迈进。

“要想继续扎根中国,就要更懂中国。”这是记者从太古集团处观察到的,也是从其他市咨会成员企业处了解到的——阿迪达斯推出“新中式”系列,对接中国市场消费新趋势;直观医疗与中国伙伴合资,实现高端医疗器械本土化生产;诺华集团以开放敏捷的合作模式,释放中国源头创新潜能……

一家又一家外资企业,在国际化创新与本土化发展间找到链接点,寻找下一个风口。



阿迪达斯上海安福路三叶草旗舰店。

对太古集团旗下太古地产而言,求变不止于升级单一零售综合体。

黄浦江南岸,浦东民生码头,伫立着两座巨型筒仓建筑群与数幢清水红砖楼房,一百多年前这里是太古码头。按照“陆家嘴太古源”城市更新规划,这段1.5公里工业岸线会被活化,成为公共空间与以住宅为主导的多元业态社区。而码头西侧的综合体则会与公共空间、商业办公一起构成滨水社区。

太古地产行政总裁彭国邦介绍,企业如今更关注一线城市优越地段的综合项目开发,以及核心区存量空间激活与重塑,通过融合零售、办公、住宅和文化功能,打造一站式高品质生活枢纽。

一些企业理念已用在上海项目中。比如,通过架在小区半空的连廊,未来市民能直接穿过小区,从昌邑路走到滨江大道。这一设计增加了建造成本与管理难度,却拉近居民与黄浦江的距离。

上海已成为太古在中国内地业务布局最集中的城市。彭国邦透露,企业正评估几个位于黄浦区城市更新项目,希望将世界级规划设计理念与文化艺术元素融入其中。

“‘新中式’系列卖完了。”阿迪达斯上海安福路三叶草旗舰店店员孟琦告诉泰商顾客。这家店位于安福路永康路路口,去年5月开业,前身是电影院永康宫旧址,如今变成品牌尖货与潮牌的聚集地。

更让外国顾客惊喜的,是店内的三叶草宠物亲子装。棉质网纹宠物Polo衫,还有成人同款设计。如果需要,还能把宠物照片印在衣服上。来自巴西的艾琳挑了件带蝴蝶结的粉色宠物衫,“太可爱了,我迫不及待想把它穿在小狗身上”。

这些老外喜欢的“新中式”和宠物系列,目前只在中国销售,却在海外社交平台上红



医生使用达芬奇手术机器人进行实操。

了起来,甚至出现反向代购——有人跨境专程来买这些本土限定产品。

“过去是全球有什么产品,我们就在中国卖什么。现在在中国市场65%产品由本土团队设计,95%产品在中国生产。”在阿迪达斯大中华区董事总经理萧家乐看来,这一变化背后是德国总部对中国市场的高度期待,以及对本土团队的充分授权,希望以最快速度推出产品满足中国消费者需求。

浦东腹地,直观复星创新中心,10台达芬奇手术机器人正为各地医生提供实操机会。与直接向腹腔“动刀”不同,这里的医生坐在控制台前,盯着高清3D屏幕,通过操纵杆上微小动作,操控手术台上4只插入模拟腹腔的机械臂——1只搭载3D内窥镜,3只控制手术器械。同一台手术,传统方式要开5厘米到15厘米切口,而机器人留下的切口不到1厘米。

如今,中国已是全球开展手术机器人临床应用最广泛、最成熟的市场之一。2006年进入中国市场的达芬奇手术机器人,果断选择了本土化道路——2017年美国直观医疗与复星医药合资成立直观复星,2023年实现第四代手术机器人本地生产。

这是双赢过程。一方面,企业联动产业链上下游,实现研发、生产和运营有效衔接;另一方面,企业建立覆盖专业培训、临床支持和售后服务体系,更好融入中国医疗体系。

记者注意到,创新中心摆着新一代单孔手术机器人,其进入人体只需“打”一个孔,内窥镜和器械从一个管口伸出,从而进一步减小创面。这一全球领先手术机器人今年有望在华上市。

从直观复星创新中心往北,车行不久就能到诺华中国总部。20世纪90年代,诸多跨国药企来到张江。30多年后,生物医药成为上海三



诺华团队进行创新研究。

大先导产业之一,面对快速崛起的本土制药和生物科技公司,跨国药企在寻找共赢之策。

诺华药品开发部中国区负责人高蓉介绍,自2024年以来,诺华已与多家中国本土创新药企合作,潜在投入超800亿元,创新资产覆盖肿瘤、心血管、肾脏疾病、免疫等领域。

在中国,诺华如今有100多个临床研究项目在进行中。高蓉介绍,未来两年预计将有15项以上潜在上市申报或关键数据公布,并且拥有30个以上高价值管线资产,“其中,今年内预计会有7项关键数据公布”。

这是一个重要信号。因为对于市场而言,评价一家药企的未来,关键是中长期趋势与研发兑现能力,而重要数据按节点公布,意味着企业有着稳定的预期,这份信心也让企业对中国持续加码——诺华近期联合投资人共同出资18亿元,启动上海园区二期项目建设。

中国,在变,“诺华”们也在应时而变。不变的,是市咨会成员企业与上海互动、合作、共赢的初心。

上海国资首次跟投eVTOL企业

沃兰特完成3亿美元C轮融资

本报讯(记者 王力)昨天,上海沃兰特航空宣布完成3亿美元C轮融资。这不仅是国内高等级商用客运eVTOL(电动垂直起降飞行器)领域最大单笔融资,值得关注的也是,这也是上海市国资首次出手跟投eVTOL企业。

本轮融资由基石(Stone)领投,红杉中国、孚腾资本跟投,老股东明势创投、君联资本超额跟投,资金将主要用于VE25-100机型的适航取证,并加速规模化商业交付及全球化市场拓展。其中,孚腾资本由上海国有资本投资有限公司作为主要发起人,联合上汽集团、临港

集团等产业集团和投资机构共同设立。

沃兰特成立于2021年,首款复合翼产品VE25-100已完成先进复合翼有关技术储备,进行了单桨失效、应急着陆等多项高风险试飞试验,并实现了该等级飞行器首次有人驾驶飞行,验证了操纵性与系统稳定性,公司预计将于2027年完成适航取证。

目前,沃兰特订单数量超过1900架,金额超475亿元,其中包括来自南航通航、亚捷航空、农银金租等头部航司、名企的确认订单,获得订金近亿元。

数据跨境服务中心增至19个

为企业提供政策解读、合规指导、协助申报等一站式服务

本报讯(记者 吴丹璐)日前,上海数据出境负面清单实现扩围至全市,引起众多企业关注。昨天,上海市网信办、上海市数据局、静安区人民政府联合举办政策宣讲会,面对面向企业提供合规指引。会上,黄浦区、徐汇区、长宁区、普陀区、虹口区、杨浦区、宝山区、闵行区、嘉定区、松江区、奉贤区数据跨境服务中心宣告正式成立,上海数据跨境服务中心数量增至19个,为企业提供政策解读、合规指导、协助申报等一站式服务。

上海市网信办副主任、一级巡视员杨海

军表示,负面清单的覆盖范围率先从自贸区扩展至上海全域,适度放宽数据跨境流动条件,收窄数据出境安全评估、个人信息出境标准合同和个人信息出境认证范围,将助力更多企业以更合规低成本完成数据跨境传输。

上海可参照执行全国9个省(市)的22个领域负面清单,对于负面清单外的出境数据,企业在满足相关安全管理要求的前提下可依法有序自由流动,为数据跨境流动按下了“加速键”。

“隐形冠军”华勤技术在港交所上市

本报见习记者 潘怀远 本报记者 俱鹤飞

4月23日,总部位于上海张江的全球消费电子ODM(原始设计制造商)龙头企业华勤技术正式在香港交易所主板挂牌上市。

截至收盘,华勤技术报88.00港元,较发行价77.70港元大涨13.26%,总市值逼近945亿港元。这不仅是资本市场对其行业地位的积极投票,也标志着华勤技术正式完成了“A+H”双资本平台的战略布局。

值得注意的是,本次发行获得了国际顶尖机构的认可,基石投资者认购比例高达50%。其中包括摩根大通资管、瑞银资管、小米集团、

泰康人寿等17家知名机构。香港公开发售更是获得了531倍的超额认购,显示出全球资本对这家“隐形冠军”的信心。

对于华勤技术而言,这已是三年内的第二次敲钟。2023年8月,它已在上海证券交易所主板上市。三年间,华勤技术将资本版图从浦江之畔延伸至香江之滨,构建起连接内地与全球资本市场的桥梁,为其全球化战略注入了动力。

目前,华勤技术已构建起“3+N+3”的智能产品平台:以智能手机、笔记本电脑、服务器为三大支柱,延伸至智能穿戴、AIoT(人工智能物联网)等N类产品,并前瞻布局汽车电子、机器人、软件三大新赛道。

特别是在AI浪潮下,华勤技术已不再是单纯的硬件制造商。2025年,其数据中心业务营收超400亿元,同比增长接近翻倍,其中AI服务器收入占比超过70%。从云端算力到AI大模型,华勤技术正成为AI时代不可或缺的基础设施构建者。

在核心业务领域,华勤技术已经奠定行业龙头地位:平板电脑ODM领域全球份额稳居第一,智能手机ODM业务稳居行业头部,智能穿戴产品发货量高速增长,个人电脑业务增速领跑行业。

很多人可能没听说过华勤技术的名字,但几乎每个人都用过华勤技术的产品。

作为各大消费电子品牌背后名副其实的“隐形冠军”,华勤技术每年为亿万消费者提供数以亿计的智能终端产品。三星、OPPO、小米、vivo、联想——这些耳熟能详的品牌,背后都有华勤技术的研发和制造支持。扫地机器人、智能手机、笔记本电脑……能想到的电子产品终端,几乎都有华勤技术的影子,堪称“品牌背后的品牌”。

在华勤技术展厅里,有一幅特殊的画,是100多台手机和笔记本电脑主板零件拆解后拼接而成的陆家嘴江景图。华勤技术公司相关负责人介绍:“这是公司在不同时期的产品,也是公司与上海共同成长的写照。”

上海金融助力民营经济高质量发展工作指引发布

本报讯(记者 胡幸阳)昨天,市委统战部、人民银行上海总部、市工商联(总商会)共同召开金融支持民营企业高质量发展暨“政会银企”机制推进会。九部门发布《2026年上海金融助力民营经济高质量发展工作指引》。

会上,市工商联民营经济金融服务实体阵地正式挂牌。该阵地将在G60科创走廊、张江科学城等重点园区及相关金融机构布设18个服务站点,引入AI数字员工,为民营企业免费提供政策查询、融资对接、产品匹配等一站式服务。

市委常委、统战部部长陈通出席会议并讲话,市政协副主席、市工商联主席寿子琪主持会议。