

长江经济带蓄能奔涌 专家建言“十五五”建设新质生产力发展带

中经记者 张家振 武汉报道

“持续推进长江经济带发展、黄河流域生态保护和高质量发展。”“推动长江中游城市群等加快发展，培育发展若干区域性中心城市，更好发挥跨区域联结型地区支撑带动作用。”“十五五”规划建议，对增强区域发展协调性、促进区域联动发展提出了更高的要求和期待，也为长江经济带和长江中游城市群高质量发展提供了方向指引。

站在“十四五”规划即将收官、“十五五”规划即将开局的关键节点，如何推动长江经济带和长江中游城市群高质量发展，以更好服务国家区域协同发展战略大局？

11月20日，第八届长江经济带发展战略论坛在位于湖北省武汉市的湖北经济学院举行。《中国经营报》记者在采访中了解到，在主旨演讲环节，来自全国各地的11位专家学者围绕“长江经济带城市群高质量发展”这一核心主题，从战略定位、实践路径、经验借鉴等维度展开深度分享，为长江经济带、长江中游城市群协同发展、科产融合、流域治理等关键议题提供决策参考。

值得注意的是，在长江经济带广阔腹地，以湘鄂赣为主体的长江中游城市群如何实现高质量发展备受关注。多位区域经济专家建议，“十五五”期间，长江中游城市群要以跨省合作、协同联动为基础，在协同融通上取得新成效，实现各都市圈间的高质量联动发展。长江中游城市群作为长江经济带区域协同融通的关键环节和重点所在，有望成为继长三角城市群、成渝双城都市圈后质效提升的关键变量。

以“四共”探索跨省协同联动机制

强化区域协同融通，是长江经济带高质量发展的重要着力点。

“长江经济带发展的关键是以前质生产力为核心，把长江经济带建设成为引领全国经济发展、引领全球新质生产力发展的世界级新质生产力发展带。”国际欧亚科学院院士、中国社会科学院学部委员杨开忠指出。

据了解，杨开忠以“新质生产力：重塑未来的新一轮生产力范式革命”为题，提出新质生产力是新一轮的生产力范式革命，是技术、价值、制度等多个维度的联动革命。“价值与制度协同出发的绿色化革命是新范式的价值基石；技术维度的核心引爆使得智能化革命抵达通用临界点；组织与场域的根本诉求促使韧性化革命成为新范式的生存法则。”杨开忠表示。

在中国社会科学院工业经济研究所研究员、中国区域经济学会副会长陈耀看来，推动长江中游城市群加快发展，不仅是对中部崛起战略的深化，更是构建国际国内双

循环新发展格局的关键布局。

对于长江中游城市群如何在“十五五”期间更好实现高质量发展的问题，陈耀建议，以省际共商、生态共治、全域共建、发展共享为核心的“四共”作为探索的主要着力点。

“强化区域协同融通，是长江经济带高质量发展的重要着力点，需要让长江中游城市群成为长江经济带区域协同融通的关键环节和重点，‘十五五’期间要在协同联动上取得新成效。”陈耀表示，推动长江中游城市群协同融通，需要在多个领域构建动力机制，比如政策引导动力、市场驱动动力、设施互联动动力、科协同动力、生态共保动力、产业链融合动力、利益共享动力等。

湖南省政府参事、湖南大学教授李琳团队则提出，当前，长江中游城市群仍然存在“基础研究推力不足、协同攻关拉力不够、成果转化黏合力不牢、要素供给支撑力不



专家建议，“十五五”期间，长江中游城市群要加强跨省合作、协同联动。图为湖北省武汉市长江沿线夜景。

张家振/摄影

强”的“四力不足”矛盾。

针对长江中游城市群当前存在的问题，李琳团队提出，关键要强化“四力”，即战略引领力、要素集聚力、产业辐射力、协同组织力，实现长江中游城市群间的高质量联动发展。

湖北省战略规划中心副主任陈涛提出，湖北省区域发展战略导向已经从单级增长走向区域协同。针对“汉襄宜”“金三角”当前存在的问题，陈涛建议，构建“顶点带动、廊道展开、多点支撑”格局；推动产业链、供应链、创新链深度

融合，推动产业集群发展，提升整体能级；推进区域交通廊道高速化、网络化发展，实现城市“直联直通”；推动区域一体共建共享合作机制，推行“成本共担、利益共享”机制，助力“金三角”成为长江中游城市群协同发展的标杆。

以“他山之石”提供模式参考

长三角地区通过“顶层设计+平台载体”双轮驱动，已形成协同创新的新格局。

推动长江经济带高质量发展，促进长江中游城市群融合共生，既需要结合地区发展实际探索新路径，也需要借鉴国际、国内先进地区发展经验，提供模式参考。

华东师范大学城市发展研究院院长、长江流域发展研究院专家曾刚以《流域经济的域外经验与长江发展启示》为题，系统分析了莱茵河、北美五大湖流域的发展模式。结合长江经济带发展实际，曾刚提出了“三链融合”发展路径：在生态链上，建立流域级生

态补偿制度；在物流链上，升级长江干线航道，建设武汉市、重庆市、上海市智能港口群；在创新链上，串联成渝、中三角（即“长江中游城市群”）、长三角城市群科创资源，推动跨区域协作。

武汉大学教授、区域经济研究中心主任吴传清则以《长三角“创新共同体”建设实践探索及其启示》为题，分享了长三角“创新共同体”建设的成熟经验。吴传清表示，长三角地区通过“顶层设计+平台载体”双轮驱动，已形成

协同创新的新格局。

针对长三角地区建设“科创飞地”的实践价值，吴传清特别强调，长江中游城市群可借鉴这一模式，推动武汉市与长沙市、南昌市共建“离岸科创园”，在集成电路、新能源等领域开展联合攻关。

据了解，南通大学江苏长江经济带研究院执行院长杨凤华以《深入推进扬子江城市群融合发展》为主题，结合扬子江城市群建设案例，分享了跨区域协同发展的实践路径。杨凤华表示，“十五

五”时期，扬子江城市群将聚焦创新、融合、效率、协调“四维”驱动，以构建“1小时创新链”“2小时产业链”“3小时供应链”的产业发展格局为目标，构建“1+2+3”小时的产业时空体系，并成立省级协调办公室，完善跨区域考核机制，持续深化融合发展，为长三角一体化和长江经济带建设提供支撑。

在《未来城市多元发展路径》报告中，豫章师范学院副院长王万山结合英国伦敦、丹麦哥本哈根、美国波士顿、德国汉堡以及新加坡、沙特

阿拉伯等城市和国家在未来城市布局的探索案例，勾勒出了全球及中国未来城市的发展蓝图，绿色、智能、协同将成为核心关键词。

王万山建议，“十五五”时期，长江中游城市群要以武汉市、长沙市、南昌市为核心，通过人工运河织密水运网络，结合智慧物流与数据共享，实现生态保护与经济发展双赢。通过技术创新与区域协同的持续发力，推动城市从单一功能布局转向绿色、智能、普惠的综合发展生态。

“集团老兵”执掌光明地产 上海老牌房企吹响减亏转型“号角”

中经记者 郭阳琛 石英婧

上海报道

“三期房源在11月上旬刚开盘，精装修现房销售，备案均价约2.44万元/平方米，现在综合优惠为八六折，可以直接认购。”11月27日，光明星城项目置业顾问李文（化名）向《中国经营报》记者热情地介绍道。

据了解，光明星城系光明房地产集团股份有限公司（以下简称“光明地产”，600708.SH）旗下项目，二期早在2024年12月便已开盘，截至目前的去化率刚过四成，而三期在开盘不久即给出了八六折综合优惠。

对于这家上海老牌本土房企而言，光明地产正面临销售业绩下滑、项目去化不佳等现实挑战。相关数据显示，2025年前三季度，光明地产签约销售金额为32.04亿元，同比下降16.88%；签约销售面积为35.28万平方米，同比下降11.12%。同期，光明地产实现营业收入38.10亿元，同比下降1.28%；归母净利润-6.93亿元，同比下降84.37%。

在此背景下，光明地产近期迎来了“新掌舵者”——“老光明人”王伟。光明地产将如何在新任董事长带领下走出低谷？根据光明地产此前规划，一是要剥离仓储运营、物流运输和生活服务非核心业务；二是要收紧战线，加速战略回归上海市，并专注于存量项目去化。

远郊项目八六折促销

据了解，光明星城项目位于上海市临港新片区泥城板块，所处位置比较偏远，同时也是一个“超级大盘”，住宅部分共分三期开发，备案名分别是荟哲苑、荟才苑和境朗苑。

2022年11月和12月，光明星城一期荟哲苑商品房部分连续两次开盘，共推出864套房源；2024年11月，荟哲苑再度推出559套动迁房。一个月后，光明星城二期荟才苑商品房部分迎来开盘，推出327套房源，备案均价约为2.6万元/平方米。此外，荟才苑也推出了698套动迁房。

2025年10月，光明星城三期境朗苑取得预售许可证，并推出324套房源，备案均价相较二期下降了



近期，光明地产旗下光明星城三期开盘即推出打折优惠政策。图为项目规划效果图。

本报资料室/图

约1600元/平方米。11月1—5日，境朗苑开启认购，个人认购金仅需5万元，但降价后仍然蓄客不佳，便直接取消了传统的摇号环节。

事实上，光明星城自一期开盘

以来一直面临着去化压力。上海网上房地产数据显示，截至11月27日，二期荟才苑开盘已有近1年时间，327套房源仅售出134套，去化率约为40.98%。

在此背景下，光明星城三期境朗苑在开盘之初就推出了优惠促销政策。李文表示，具体房源先以备案价的九五折进行网签，剩余的优惠部分则属于“推广费”，会在网签2—3个月后返还给客户。

“目前，光明星城项目的最低首付比例为20%，如果客户担心收不到这笔‘推广费’，可以先付10%的首付直接进行网签，等到‘推广费’下来后再付剩余10%的首款。同时，这笔‘推广费’不能返还给客户本人，而是会返给客户的亲戚朋友。”李文强调。

针对上述营销举措，记者于11月27日向光明地产方面求证，光明地产董秘办工作人员表

示，在核实具体情况后会联系，但截至发稿，记者尚未收到进一步回复。

光明星城三期在开盘之初便选择打折促销的原因何在？一位熟悉临港新片区房地产市场的业内人士分析称，对于光明星城项目所处的泥城板块而言，虽然生活配套设施比较丰富，但距离上海市中心城区乃至临港主城区都较远，因此潜在客源并不多。

“同时，由于光明星城项目包含大批动迁房源，二手房市场可能会面临较大的‘爆发’风险。目前，一期房源挂牌价已低至1.65万元/平方米，而三期新房折扣价格约为2.1万元/平方米，仍有不小的差价。”上述业内人士进一步表示。

销售额4年缩水超300亿元

在光明星城项目去化不佳背后，光明地产也面临着销售额下滑的问题。相关数据显示，光明地产销售额已从2020年的362.68亿元高点，大幅下降至2024年的55.47亿元。

根据最新财报数据，2025年前三季度，光明地产签约金额为32.04亿元，同比下降16.88%；

签约销售面积为35.28万平方米，同比下降11.12%。同期，光明地产实现营业收入38.10亿元，同比下降1.28%；

归母净利润-6.93亿元，同比下降84.37%。

收紧战线加速回归上海

11月18日，光明地产发布公告称，公司董事长陆吉敏因达到法定退休年龄辞去公司董事长、董事及战略委员会主任委员职务。经过法定程序，公司董事会已选举王伟为新任董事长。

从履历来看，王伟是在光明

地产集团体系内成长起来的干部，拥有丰富的国企管理经验，曾任上海良友（集团）有限公司总裁、董事；光明食品集团财务有限公

司董事长；光明食品产业投资（上海）有限公司党支部书记、董事、总经理。

值得注意的是，光明地产当前正处于“收紧战线”的关键时刻。而在2018年，房地产业彼时仍处于飞速发展期，光明地产曾喊出“未来三年实现500亿元”的销售目标。与此同时，光明地产开始走出上海市“大本营”，扩张至四川省、云南省、重庆市、湖北省、浙

江省等省市。

记者了解到，在房地产市场供求关系发生重大变化、发展新模式加快构建的背景下，光明地产也在加速回归上海市。另一方面，光明地产正专注于去化存量项目，2025年至今尚未在土地市场拿地。

“公司始终重视研究国家政策导向。”光明地产方面表示，积极探索保障房开发建设、城市更新、租赁房建设、民生保障、项目代建

等业务领域的机遇，把握临港新片区发展、乡村振兴和长三角一体化等契机，进一步加深与城市价值链的关联。

“通过聚焦‘三大工程’建设，加快形成稳定发展新模式，重点加快在建项目的开发建设。在上海市明确全面提速‘两旧一村’改造和城市更新推进的过程中，探索对接上海区域未来城市建设需求。”光明地产方面阐释道。

光明地产方面进一步表示，公司利用在过往项目建设中的专业团队和能力，研究在各地的代建项目拓展，发挥政府沟通和专业背景的优势，探索稳健性代建业务的可行性，努力寻求在代建领域的业务发展。

对于业绩下滑原因和公司转型举措等问题，记者致电光明地产并发送了采访函。截至发稿，记者尚未收到进一步回复。