

周鸿祎再次来渝，开启十二小时超长直播——

领路『智造重镇』与『美食之都』双重魅力

■新重庆-重庆日报记者 余振芳

“网红打卡地不缺我去，要带大家多看看重庆高科技。”经过网友多轮喊话，6月17日，360集团创始人周鸿祎再次来到重庆进行直播。

从早上9点到晚上9点多，一整天的直播行程安排得满满当当——从西部汽车试验场、垫江石磨豆花非遗工坊，到长安汽车碰撞试验室、全球智能网联测试中心、中西部首座汽车风洞，再到观音桥小面店、渝味360碗国潮美食街，这场“科技+美食”的跨界直播，吸引上百家自媒体参与，生动诠释了重庆“智造重镇”与“美食之都”的双重魅力。

“我人生第一次漂移献给了‘重庆造’”

“托粉丝的福，我今天也看个稀罕。参观了很多车厂，这样的实验室还是第一次见。”在长安汽车连续参观多个实验室后，周鸿祎发出感叹。

在长安汽车碰撞实验室内，一台深蓝汽车正进行时速100公里的45度侧撞测试。“砰”地一声巨响，车身严重变形的同时，驾驶座和后座的仿真假人记录了上千组撞击数据。每具仿真假人体内内置有数百个传感器，单具造价超过十万元。在这个国家级重点实验室里，每年要撞废500辆汽车。

西部汽车试验场上，呈现的是另一番景象。投资超30亿元的超50公里试验道路，拥有70余种特殊路面，包括动态广场、高速环道、基本性能道、制动测试道、车外噪声测试道等，基本复原全球绝大部分路况。每年约4500辆车在此进行试验，测试里程超2000万公里，相当于一年绕地球500圈。

“我人生第一次漂移献给了‘重庆造’。”在长安汽车董事长朱华荣等人陪同下，没有驾照的周鸿祎在试验场的封闭场地体验了科技“一键漂移”，也对“重庆造”汽车的实力有了深刻认知：智能化带来了驾驶变革，以前需要高手才能做到的一些动态控制，现在通过AI就能完成。

更引人注目的，是现场演示的“汽车跳舞”——搭载“天衡智能底盘”的长安启源实现四轮独立控制，能够精准完成平移、旋转动作。

这些前沿技术正快速转化为市场竞争力。数据显示，2025年5月，长安汽车零售23.9万辆，同比增长14.5%。其中新能源销量达9.5万辆，同比增长70%，1—5月总体销量112万辆。

市经济信息委数据显示，2024年，重庆汽车产量达到254万辆，列全国省市第三位；其中新能源汽车产量95万辆，增速领跑全国。其中，赛力斯携手华为打造的问界M9稳居国内50万元以上豪华车型销量第一，重庆主流智能网联新能源汽车单车价值大幅提升至23.6万元。不仅如此，“重庆造”汽车还驶向全球164个国家或地区。5月16日，长安汽车首个海外新能源汽车生产基地在泰国罗勇投产。

“提前饿3天肚子，也吃不完这么多重庆美食”

“哪怕提前饿3天肚子，也吃不完这么多重庆美食！”夜色中的观音桥广场人声鼎沸，空气中飘着麻辣鲜香的味道，这里俨然成了“渝味360碗”美食展示现场。

连续品尝了“渝味360碗”的十大魅力菜品后，周鸿祎表示：“重庆美食太丰富了。”仅仅是十大菜品里的鸡，就有歌乐山辣子鸡、铁山坪花椒鸡、黔江鸡杂、彭水鸡豆花等4种不同菜色。

活动现场，周鸿祎被聘为“渝味360碗推介官”。获聘后他表示，第一次听说重庆推出360碗美食时，还以为这是用自己公司名字命名的，后来才了解到“此360非彼360”。“不过，这也意味着我们和重庆缘分。”他打趣地说。

周鸿祎还沉浸式品尝了一道非遗美食——垫江石磨豆花，并饶有兴致地体验了豆花制作全过程，从精选黄豆浸泡到点制出豆花，每个环节都让他赞叹不已。

垫江石磨豆花不仅是一张美食名片，还是一个年产值达6亿元、带动数万人致富的产业。2017年，垫江获“中国石磨豆花美食之乡”称号。2020年美食节期间，垫江提出建成100家以上石磨豆花餐饮标准化门店的目标。如今，在重庆，以垫江石磨豆花为特色的餐饮门店已超过3000家。

前段时间，荣昌区接待“卤鹅哥”林江的泼天流量，旅游业迎来大幅增长。当天，荣昌区委书记高洪波也特意来到周鸿祎的直播间。他表示，目前，荣昌卤鹅年产量达400万只，产值超4亿元，未来还将在规模化养殖、卤制品加工的基础上，融入特色餐饮品鉴、文旅项目体验、体育用品生产等，促进卤鹅产业链不断延长、壮大。

一道菜就是一个产业，“渝味360碗”将重庆各区县美食系统性归集和发掘，形成由特色菜品构成的重庆美食链，通过深化“美食+文化”“美食+旅游”融合发展，以美食IP提升旅游知名度和吸引力，将麻辣鲜香的烟火气转化为“真金白银”。

“重庆不仅有烟火气，还有高科技”

“重庆不仅有烟火气，还有高科技。”这是此次直播给人最深刻的印象。周鸿祎说：“印象最深的是长安汽车首次面向外界直播碰撞试验，没有选择比较简单、常规的正向追尾，而是选择难度最大的侧面碰撞。这种自信，就来源于重庆先进制造业的底蘊。”

周鸿祎表示，他感受到了重庆火辣的热情、创新的氛围以及良好的营商环境。“特别是看了很多实验室、大科学装置、领先技术后，我觉得重庆在创新方面不仅有想法，还有实力有人才。”作为美食推介官，他会同时推介美食和重庆的科技创新成果。

“重庆在低空经济、具身智能、人工智能等方面都有极大的发展潜力。”周鸿祎认为，人工智能用得越多，带来的安全风险就越大，要给数字化和智能化保驾护航，也为360集团这样的网络安全企业带来更多机遇。

谈及360在重庆的布局，周鸿祎说，360西南总部就落地在重庆江北区。企业聚焦数字安全 and 人工智能，与江北区共建数字安全运营西部总部、GPT创新研究中心，推动重庆网络安全、AI产业发展。此外，360正与重庆轨道交通合作，探索轨道交通生产领域的大模型和智能应用。

记者 崔力 摄影 视觉重庆

全实验室感受“重庆造”汽车的硬核实力。六月十七日，周鸿祎在长安汽车碰撞安

感受“618”新节奏

【编者按】

“618”电商购物节已走过18个年头，今年的“618”依然涌现出一些新变化、新场景。在“618”期间，记者实地走访我市物流、仓储与前端市场三大主要战场，以“小特写”的方式，带领读者感受今年“618”的新节奏。

►6月15日，西永综保区跨境电商仓库内，工作人员忙碌打包。（受访者供图）



▲今年“618”期间上岗的“空中快递员”。（受访者供图）



▲6月17日，九龙坡京东Mall，市民选购手机。记者 刘力 摄/视觉重庆



▲6月15日，京东电器超级体验店内，消费者正在参与抽奖活动。记者 罗斌 摄/视觉重庆

西永综保区迎来不眠夜 145万件跨境包裹“闪电”突围

■新重庆-重庆日报记者 周盈

号仓是全国首个天猫直营仓，由重庆丝路广序有限公司负责运行管理。仓内目前共有货物2万多个种类，涵盖美妆、个护、保健食品、母婴产品等多类别几十个国际品牌，俨然成为全球好物汇聚的“中转站”。目前，每日交易量已达6.5万单。

在3万平方米的智能仓内，记者看到工程师们正在调试新落成的第十条自动化生产线。“新增的40个打包工位让效率提升30%。”向奔合轻拍自动封箱设备介绍，这些“新战友”具备智能识别能力，当感应到异形包裹时，机械臂可自动切换包装方案，使单个订单处理时间压缩至1分钟。

人力调度中心同样繁忙。大屏上，1000余个员工头像如星河般闪烁。“我

们将团队拆分为20个作战单元，每个单元配备专属管理。”向奔合说，一旦某区域订单激增，系统自动触发跨区域支援，备用小组10分钟内即可到位，确保每个环节无缝衔接。

在仓库核心区，多条流水线全速运转，与此同时，物流指挥中心的大屏上，快递车辆的轨迹实时更新，运输网络高效运转。为实现次日达的时效承诺，天猫国际重庆丝路1号仓打出全链路“组合拳”——我们与商家建立的实时数据通道，使备货精准度大幅提升；协调配送承运商，在分拨中转环节开辟“跨境包裹绿色通道”，优先处理全球购订单，减少中转等待时间；联合海关、保税区政府等部门，为跨境电商包裹开通申报出区绿色通道，简化清关流程，让

清关时间从2小时缩短至15分钟。”向奔合说。

在西永综保区的数字中控室，大屏上跳动的数据见证着全链路协同的成效：截至6月17日10时，丝路1号仓已发出145万件跨境包裹，货值2.18亿元。这些成绩的背后，是“订单预处理+库存前置”的精准策略。

“我们提前30天获取商家促销计划，对预售订单进行‘预包’处理。”向奔合举例说明，比如某热门进口奶粉品牌的10万件备货，在大促启动首日就完成了40%的出库量。这种“前置仓+动态补货”模式，结合西永综保区“一盘货发全国”的物流网络，使跨省订单的次日达覆盖率提升至85%。

4条无人机常态化航线加持 “空中快递员”高效送急件

■新重庆-重庆日报记者 邱小雅

加急的高价值商品，如果走陆运，至少需要半个小时。”周强边扫描包裹上的专属二维码边说。

上午11时，家住巴南南泉街道的吴女士就收到了凌晨1点下单的新手机。“往年‘618’总要等两三天，现在半天就到手了，物流速度越来越快了。”她惊喜地说。

无人机派送，快递员接力，一套流程行云流水。在重庆，这正逐渐成为常态。前不久，重庆发布低空经济首批应用场景及货运物流航线。京东物流随

即宣布，4条无人机常态化航线在渝启用。今年“618”，这批“空中快递员”已经上岗。

“过去从仓库到营业点，这段距离主要依靠公路货车，受交通拥堵和红绿灯限制，运输效率会受影响。”周强告诉记者，现在出库后的包裹，无需等待货车集货或受限于发车频次，直接装载至待命的无人机，实现了“即出即飞”无缝衔接。

目前，4条线路的低空配送航线均以重庆亚洲一号智能产业园为起点，辐射巴

南区多个营业部，最长距离达16.8公里，最大可载重15公斤，是京东物流专为小件、急件、高价值包裹打造的“空中快线”。

“‘618’期间，消费者抢购的新款手机、急需的数码配件、限时优惠的高价值商品等，对配送时效要求极高。无人机可优先保障这类包裹的‘仓到站’速度。”京东物流相关负责人说。

夜幕降临，亚洲一号仓库依然灯火通明。又一批装载着紧急订单的无人机陆续升空，大量包裹以前所未有的速度，飞向万千消费者手中。

实体店的“新生意经” 即时零售+沉浸式消费场景提高成交率

■新重庆-重庆日报记者 邱小雅

“手机、电脑等产品订单本月同比上个月涨幅达30%。”京东MALL店长孙剑告诉记者，即时零售成为今年“618”大促的新增量，最快一笔订单从下单到送达仅耗时9分钟。

“京东MALL将仓储系统与即时配送网络深度整合，消费者下单后，系统自动分配至前置仓，由骑手完成‘最后一公里’配送。”孙剑介绍，所谓“即时零售”，是一种基于即时配送体系的

消费模式，强调“线上下单，30分钟送达”。

在格力展台，一台原价2599元的空调在“618”期间售价1999元。已经观望了许久的市民吴霜霜决定趁此机会“下叉”。“每年6月，都是重庆空调销售旺季。‘618’期间，我们联合银行、运营商推出50%让利活动，部分商品优惠力度甚至超过国补期间。”孙剑说。

与传统卖场不同，京东MALL内的

VR游戏区尖叫不断，烘焙工坊飘出黄油香，甚至还有迷你KTV房间。孙剑表示，停留超30分钟的顾客成交率将翻倍，“有人本来想买手机，最后还一并下单了别的小家电”。

如今的“618”，线下门店通过接入即时零售与打造沉浸式消费场景悟出了“新生意经”。消费者用脚投票证明，“立刻拥有”的快感和“边玩边买”的乐趣，永远让人上头。