

把习近平总书记的殷殷嘱托 全面落实在重庆大地上

首发经济，如何“吸睛”又“吸金”

重报深一度

■重庆瞭望 杜铠兵

有人“飞7个小时到上海”，只为看一场话剧首演；有人在重庆方园LIVE的“谷子店”大排长龙，只为抢购最新的动漫文创周边；还有人守着直播“拼手速”，抢着为最新的科技产品下单。

“抢独家”“拼首发”已然从新闻媒体的专属话语，成为消费领域新的“流量密码”。首演、首秀、首展、首演……一个个“首发”场景正成为多地消费市场的热点与亮点。数据显示，截至目前，重庆累计引进国际国内知名品牌超2200个，今年上半年引进品牌首店数量跻身全国前列。

首发经济是城市活力的风向标。对于正在积极培育建设国际消费中心城市的重庆而言，如何以发展首发经济为突破口，让这座城市“吸睛”更“吸金”？

首发经济成“必争之地”

“首”字当先的模式之下，蕴藏着城市经济进阶的深层逻辑。

以“首发”激活创新力。2024年3月28日，小米首款新能源汽车SU7发布27分钟内“大定”便突破5万辆；2024年11月，400多项新技术、新产品和服务在第七届中国国际进口博览会上首次亮相，吸引全球目光。从半夜守直播看国外品牌发布

会，到如今奔赴全国各地赶首发，背后是中国制造的崛起和企业创新能力的跃升。

用“首店”满载烟火气。因为一家店，奔赴一座城。走进重庆江北观音桥街道塔坪片区，每天都有许多年轻人到各个店铺打卡。曾经的老旧小区，入驻了精致的美食餐厅、文创空间等众多特色小店，“独此一家”的特色吸引全国各地的游客专程前来探店。

借“首秀”做足影响力。凤凰传奇2024巡回演唱会全国首站在江苏常州启动，两天累计超过7万乐迷入场观演，累计带动各项消费约3亿元；今年5月，上海、静安戏剧节引进《朱莉》等多部国际戏剧作品在沪首演，不少剧目“打飞的”前往一饱眼福……“首演经济”持续升温的同时，也为一座城市的文化建设和城市营销创造了更为广阔的舞台。

经过近年来的持续发展，首发经济已从最初的首店经济，进化为涵盖品牌首店、产品首发、技术首展、艺术首演等全链条发展的综合性经济模式，成为一个地区商业活力、创新能力、国际竞争力和开放程度的重要体现，更成为各地拼经济促消费的“兵家必争之地”。

一些误区需要警惕

然而，值得注意的是，作为一股消费新势力，首发经济在快速发展的同时，仍有一些误区需要警惕。

一味“复制粘贴”，发展路径同质化严重。独特性是首发经济的核心竞争力，然

而，一些城市为了追逐风口，简单模仿头部城市的业态规划模式，过度关注奢侈品等高附加值业态，导致“水土不服”；一些企业盲目跟风，低成本复制“网红店”，在同区域密集开设“同质首店”，不仅削弱品牌独特性，更可能破坏市场生态平衡。

滥用“首”字招牌，市场供需错位。首发经济的生命力源于对消费需求的精准满足与消费潜力的持续激活。然而一些企业“新瓶装旧酒”，“为首发而首发”，推出的产品往往“皮厚馅少”，依赖短期的新鲜感吸引消费者，但后续配套服务、产品更新存在短板，导致产业链上下游脱节，难以实现可持续发展的产品迭代和品牌增值。

拿“首秀”当“作秀”，陷入“流量陷阱”。部分品牌将首发视为“一次性营销”，甚至通过刷量、买粉等方式制造虚假繁荣。也有城市盲目追求首店数量和活动规模，却往往“赔钱赚吆喝”。

以“首发”撬动消费升级

面对“首发热”，需要冷思考。

如今，一场以“首发”撬动消费升级的变革正在上演。抢抓首发经济热点，对重庆着力打造首发经济生态圈，助力国际消费中心城市建设至关重要。

在首发经济热潮中“抢滩登陆”，创新是关键。每一次“首发亮相”背后，都是产品、模式、制度、技术等多个维度创新能力长期酝酿的结果。

重庆可以因地制宜整合运用创新资源，充分发挥设计之都的创新设计能力、科

创之城的技术革新能力、消费高地的传播推广能力，打造更多具有辨识度和影响力的“渝字号”首发品牌，让“重庆首发”成为持续提升城市消费国际化水平的“助推器”和“催化剂”。

发力“首发+”，实现从“尝鲜”消费到“长线”发展。要延长首发经济的“花期”，关键在于将“首发”带来的流量转化为持久的存量。

就重庆而言，可以引导各个市场主体充分结合产业特色，发展“制造业+首发”“文旅+首发”等融合业态，打造沉浸式、互动式首发体验和融合产品展览、文化体验、艺术表演等多元化内容的展示性首发活动，培育可持续发展的首发市场。

做活首发经济，品牌要努力，城市也需给力。2024年1月，重庆市印发《支持首店经济发展若干措施》，真金白银扶持首店经济。接下来，围绕打造“国际消费资源集聚地”，重庆还需持续优化完善首发经济、首店经济专属政策，建立首发经济服务绿色通道，营造首发友好型环境，吸引知名品牌在渝举办首发活动、开设品牌首店。

同时，还要加强首发产品质量监管，加强对首发产品和服务的知识产权保护，增强消费者的体验感和参与度，进而形成企业创新、消费者认可、市场扩容的正向循环。

小到家门口的咖啡馆，不仅是国际大牌旗舰店，首发经济的兴起，更是我国消费市场巨大潜力的有力印证，更反映出人民群众对美好生活的不懈追求。以首发经济撬动消费热力，仍有无限可能。

九龙坡已在全国投放 氢燃料电池商用车超1100辆 运营里程突破2000万公里

本报讯（新重庆-重庆日报记者 刘翰书）近日，记者获悉，九龙坡区已在全国累计投放氢燃料电池商用车超1100辆，运营里程突破2000万公里。作为该区重点打造的氢能产业集聚区，接下来，“西部氢谷”将围绕三大氢走廊释放“氢能量”。

据介绍，重庆枢纽港产业园地处成渝氢走廊、长江经济带氢走廊、西部陆海新通道氢走廊三大氢走廊连接点，未来氢能产业必将随着产业园枢纽能级跃升迎来爆发增长期。

截至目前，九龙坡区已在全国累计投放氢燃料电池商用车超1100辆，运营里程突破2000万公里。与此同时，“西部氢谷”也已聚集国际龙头德国博世、国内头部国氢氢能等链主企业，涵盖氢能商用车及燃料电池等核心产品，形成了较为完整的氢燃料电池汽车配套体系。

从整车看，庆铃汽车生产布局4.5吨至49吨全系列氢燃料电池发动机商用车，已初步构建起完整的氢燃料电池发动机商用车产业链条；从关键零部件氢燃料电池发动机看，德国博世积淀深厚，实现80千瓦至300千瓦全系列产品研发，核心指标已提前达到国家2030年技术目标；重型电驱桥方面，博世产品传动效率可达96.7%以上，运行寿命可达120万公里，技术水平国际领先；从氢能来看，我市工业副产氢资源丰富，年产量超过15亿立方米，可供50万辆乘用车使用。

据了解，“西部氢谷”将着力推动氢燃料电池发动机在三大氢走廊示范应用，同时加快推进氢能船舶、氢能无人车、氢能轨道交通等海陆空立体应用，充分释放氢能产业广阔机遇。

例如，九龙坡区正会同中石化、航天科技等央企企业，发挥中石化加氢渠道优势和航天科技液氢储运运输技术优势，谋划组建央地合作氢能总部企业；依托西南地区最大供氢中心，构建“1小时氢能供应网络”，提速氢能船舶、汽车、无人机、机车等领域规模化应用；出台氢能产业专项扶持政策，单个项目最高扶持资金可达2000万元。

新渝万高铁 黑岩寨隧道贯通

本报讯（新重庆-重庆日报记者 杨锐紫）9月12日9时许，随着最后一次掘进，新建重庆至万州高速铁路（以下简称新渝万高铁）黑岩寨隧道历经两年多的奋战后顺利贯通，为全线按期通车奠定了坚实基础。

新渝万高铁是我国“八纵八横”高铁网包（银）海、京昆通道的组成部分。线路起自重庆东站，途经重庆市南岸区、巴南区、涪陵区、丰都县、忠县至万州区，接入万州北站。正线全长251公里，设计时速350公里。

黑岩寨隧道位于忠县境内，为单洞双线隧道，设计时速350公里，全长3465米，为高瓦斯隧道，是新渝万高铁建设中的重点工程之一。

重庆—海口—奥克兰 航线开通

本报讯（新重庆-重庆日报记者 黄乔）9月13日21时55分许，海南航空HU785航班搭载153名乘客由重庆江北国际机场起飞，前往海南海口和新西兰奥克兰，标志着重庆—海口—奥克兰客运航线正式开通。该航线的开通，将为两地经贸往来注入新动能，更将成为促进中新两国人文交流的桥梁。

海南航空重庆—海口—奥克兰航线计划每周2班。去程航班HU785计划每周四、周六21:55从重庆江北国际机场起飞，次日00:25在海口美兰国际机场经停并于02:55起飞，18:10抵达奥克兰国际机场，全程时长约16小时15分钟；返程航班HU786计划每周五、周日20:45从奥克兰国际机场起飞，次日05:00在海口美兰国际机场经停并于07:30起飞，9:50抵达重庆江北国际机场，全程时长约17小时5分钟。以上时间均为当地时间。

据了解，奥克兰位于新西兰北部，是一座滨海城市，也是该国最大的都会区，面积1086平方公里，人口约146万。作为全世界帆船数量最多的城市，奥克兰享有“帆船之都”的美誉。同时，它也是南半球重要的交通枢纽和主要港口之一，承担着新西兰经济、文化、旅游和航运中心的多重功能。

作为国家门户，奥克兰在国际贸易和旅游业中发挥着核心作用，并是新西兰公路、铁路和航空运输的重要枢纽。

重庆—海口—奥克兰客运航线是重庆开通的第18条RCEP国家客运航线。目前，重庆江北国际机场实际在飞国际（地区）客运航线35条，每周接近180个班次，基本构建覆盖北美洲、欧洲、大洋洲、中东、日韩、东南亚等地区的国际航线网络。

下一步，重庆江北国际机场将继续围绕RCEP国家、战略性国际（地区）“一带一路”航线，加快推动国际（地区）航线的开发恢复，持续为重庆联通世界经贸往来、人文交流提供便利。

重庆高新区： 8英寸MEMS 芯片项目投产

9月9日，重庆高新区奥松半导体8英寸MEMS特色芯片IDM产业基地，生产人员正在生产线上忙碌。

当天，该产业基地项目通线投产。项目集研发、设计、制造、封装测试及终端应用于一体，达产后，可实现各类MEMS半导体传感器产品从研发到量产的无缝衔接，为智能网联新能源汽车产业发展、智慧城市建设和提供核心部件保障。

近年来，我市大力发展集成电路产业，加快构建“芯片设计—晶圆制造—封装测试—设备和材料”全产业链，在功率半导体、模拟/数模混合芯片、MEMS、硅基光电子等细分领域形成优势，集成电路产业综合实力显著增强。

首席记者 龙帆 摄/视觉重庆



优化产业链减少生产外包

整合机加工生产 西南铝推动转型升级

■新重庆-重庆日报记者 夏元

9月9日，西南铝锻造厂模具车间，铣床、锯床的轰鸣声此起彼伏，操作工李朝林在生产线上忙得不可开交。“以前这些生产设备只有白班才开动，现在‘两班倒’连轴转，火力全开！”

李朝林所说的这一变化，是今年以来西南铝通过减少生产“外包”，提升产品质量，建设现代化产业链、创造高附加值的产业转型升级变革重大举措。

过去，西南铝的机加工生产业务往往都会通过“委托外包”实行，其核心原因在于企业自身的机加工产能无法满足自身需求——虽然西南铝各个主生产线都有机加工设备，但这些设备技术落后，加工精度和尺寸不符合当前市场需求，而企业又缺乏资金更新升级设备，此外受人力资源制约，机加工设备班次开工不足，无法有效发挥作用。

因此，西南铝被迫将机加工业务分散委托给外部单位，这一做法不仅加大了管理难度，产品质量管控和交货周期亦无法得到保障，还存在经营风险。

“因此，理顺管理链条，做优存量资源整合，迭代提档升级生产设备，成为企业实施转型升级中关键的‘命门’。”西南铝相关负责人表示，整合机加工生产业务成为重点，计划今年内将把有机加工业务全部整合到西南铝下属机电公司，在两



西南铝职工坚守岗位保障生产。（资料图片）

（受访单位供图）

年内实现企业所有生产任务“零外包”的攻坚目标。

改革第一步，就是向“闲置资源”要效益。例如，在西南铝锻造厂，企业依托原有工模具车间基础，整合内外铣面、分切等机加工能力，建成专属锻件产品机加工生产线，并补充7名技术骨干，将工模具车间设备由“每日一班”转为“每日两班”，目前锻造厂月均完成3500件锻件加工，外包量

同比减少33%。

“整合不是简单的‘设备搬家’，而是实现资源最优配置和升级。”西南铝人力资源部负责人称，通过整合，企业实现机加工生产业务“从分散到集中、从粗放到精细”，盘活了闲置资源，提升了生产业务外包量同比下降21%，生产成本同比降低5%。