

上海市软件和信息服务业发展“十五五”规划发布 到2030年产业规模力争达4万亿元

◎记者 宋薇萍

上海市经济和信息化委员会近日印发《上海市软件和信息服务业发展“十五五”规划》（下称“规划”），明确到2030年，将上海软件和信息服务业打造成经济增长“动力源”、AI赋能应用“主阵地”、参与全球竞争“桥头堡”。

规划提出目标：产业总量规模进一步扩大，产业规模力争达到4万亿元，产业增加值突破1.1万亿元。产业质量效益进一步提升，在人工智能、关键软件等重点领域取得一批突破性成果，营收超百亿元企业增至35家，形成一批具有产业生态主导力的优质企业和具有潜在引领力的新兴企业。产业发展结构进一步优化，高端软件、数字内容、数智服务等产业比重进一步提升，培育和形成若干具有国际竞争优势的产业基地和区域性产业集群。

数据显示，“十四五”期间，上海市软件和信息服务业实现跨越式发展。2025年全市软件和信息服务业营业收入达到2.2万亿元，站上2万亿元台阶，较2020年实现翻倍增长，5年年均增速保持在15%左右，成为上海第三大支柱产业。这意味着，“十五五”时期，上海市软件和信息服务业将再上新台阶。

为实现上述目标，“十五五”时期，上海市软件和信息服务业将实施九大工程，分别是：互联网业数智化转型培育工程、软件业数智化转型攻坚工程、数

字内容数智化转型提升工程、网络安全产业数智化转型培育工程、云计算数智化转型提质工程、金融科技数智化转型培优工程、工业数智化转型服务焕新工程、软件技术研发应用强基工程、开源创新生态体系建设工程。

在推进软件业数智化转型攻坚工程方面，上海将实施AI+工业软件“百企百项”计划，推广软件按效付费（SaS）模式，建设工业软件中试验证平台。促进软件企业智能化技改，支持软件企业广泛使用Coding平台，构建覆盖全流程、全链条的智能化研发生产线，探索将词元、数据治理、大模型部署及再训练等投入，纳入企业技术改造支持方向。

规划明确，上海将加快智算云产业数智化转型。丰富多元智算云服务供给，引导优质云服务商打造具备“专家级智能”的轻量化、高吞吐AI推理底座，适配海量行业智能化落地需求。推动建设一批集算力调度、模型孵化、应用适配于一体的综合性智算公共平台。支持云服务商向“算力+开发工具+模型服务方”转型，强化云网安一体的软件工程化与集成服务能力。创新算力要素市场化改革，持续探索算力作价入股等新型投资方式及“算力资源+应用场景”新招商模式。

为此，上海将实施“百千万”智算集群工程。

形成“大集群+小集群+边缘算力”协同的梯次供给体系，在松江、临港、青浦等布局打造十万卡级超大规模智算集群，在宝山、浦东、嘉定等布局建设千卡级智算集群。引导传统数据中心、信息通信机房向百卡级边缘智算中心转变，满足企业、个人超即时算力需求。

为加快金融科技产业数智化提质，上海还将实施金融科技产品智改升级计划。推动保险、支付、投资等传统金融服务场景数字化迭代，深度应用行业大模型、业务智能体、智能检索引擎等技术，研发智能风控平台、全域AI反诈模型、智能投融资助手等创新产品，全面升级金融信息服务供给能力。

此外，上海将攻坚下一代模型架构，推动基于状态空间模型、循环神经网络变体、液态神经网络等非Transformer架构的多技术路线探索。加快布局物理智能、世界模型、量子智能、类脑智能等前沿基础模型技术体系。攻关超大规模智能算力集群组网技术，围绕高性能计算芯片（GPU/NPU）、量子芯片（QPU）、高速光互连（CPO）、高带宽内存（HBM）及异构服务器等核心环节，提升智算硬件的供给能力，推动自主芯片与主流大模型深度融合。聚焦新型存储检索、数模协同等，突破高精度异构处理、原生多模态融合及动态价值对齐等关键技术，建设覆盖语料全生命周期的自动化复杂推理。

从“卖产品”到“做邻居” ——山西银行“三个打造”的差异化实践



◎记者 武斌

山西银行诞生之初即肩负着化解区域金融风险的使命，历经了5年整合阵痛。今年初，山西银行在全年工作会上正式确立了“三个打造”战略定位——打造社区金融主力银行、绿色金融特色银行、金融服务标杆银行。

日前，上海证券报记者深入一线，走进山西银行晋城国贸支行、东岭巷社区及晋钢集团寻找答案。半年的实践证明，“三个打造”的顶层设计正逐步转化为百姓可感、治理增效、企业受益的经营实绩，推动山西银行从“负重突围”迈向“稳健向好”。

不是“卖产品”而是“做邻居”

东岭巷社区是典型的“地域小，人口密，社情复杂”的老社区。“社区‘一老一小’占到居民总数的45%以上，300多家小微商户也长期面临融资难、客源少的问题。”如何在“一刻钟便民生活圈”的框架下补齐公共服务短板，成为社区党委书记李敏上任后的首要难题。

为难之际，山西银行国贸支行以党建联建为纽带主动融入社区，为东岭巷的基层治理打开了新局面。“最直观的变化是国贸支行把网点变成了社区便民驿站，居民可以在那里免费换社保卡、交热力燃气费、打印复印作业、借用雨伞……”李敏告诉记者，这些看起来是日常的小事，但对于老年人来说，能够就近办、少跑腿就是大事。

“针对网格内的商户，我们量身定制了综合金融方案，从优化账户开户、投放经营贷款到开通收款二维码、代发工资等，切实稳定了商户经营现金流，为小微经营主体纾困赋能。”山西银行国贸支行行长王津说。

“国贸支行的实践让我看清了一个道理，金融活水能做的事远超想象。”在李敏看来：普惠信贷和商户扶持稳住了辖区的小微实体经济，从源头减少了基层矛盾；银行成熟的管理机制和广泛的客户资源，也弥补了社区治理资源匮乏的短板。“最重要的是金融服务把银行、商户、居民紧紧联结在一起，构建起了共建共治共享的治理格局。”李敏说。

不是“卖产品”而是“做邻居”。面对大型银行加速下沉、金融需求日益多元的市场格局，山西银行从传统资金中介转型为深入社区肌理、与百姓冷暖共知的“金融邻居”，以“嵌入式”服务取代“坐商式”等待。截至6月底，全行累计对接社区599个，开展进社区活动4400余场，服务约2.4万户家庭，累计联盟商户入库10.5万户。

护航重工企业“低碳转身”

走进地处晋东南的晋钢集团，炼钢厂主控室的大屏幕上显示着风、水、电、气等动态数据，哪里能耗偏高、哪里可以优化，一目了然。

“屏幕上的三维能源血管图可实时监测厂区能耗。”现场工作人员以用电管理为例，通过合理利用峰谷电价规则，智能系统可结合生产计划与实时负荷，自动预测、自动调整，实现削峰填谷。仅此一项，企业每年可节省电费数千万元。

晋钢集团的“绿色转身”，背后亦有山西银行的身影。“晋钢正从传统流程炼钢向绿色清洁的氢冶金转型，项目投资体量大、回报周期长，依靠企业自有资金很难持续推进。”晋钢集团财务总监王继锋告诉记者。

了解企业之困，山西银行组建绿色金融服务专班，实行专人对接、全流程跟进。同时依托绿色金融专项政策，落实绿色项目“三优先”机制，开通审批绿色通道。“真正做到了服务前置、全程陪伴，吃透了我们的转型规划、工艺路线、资金缺口与中长期发展布局。”王继锋说，目前山西银行对晋钢的授信已达14.2亿元，涵盖上游绿色采购、低碳发展、废钢采购等多个领域。

走访中记者发现，长期限的大额固定资产贷款、低碳技改及研发的流动资金缺口，加之差异化利率、审批时效等需求，使不少企业迫切需要本土银行提供稳定、低成本、政策适配的一体化金融服务。

今年以来，山西银行紧扣山西能源转型、产业升级、适度多元化的发展布局，聚焦绿色产业、普惠小微等重点领域和薄弱环节，持续加大信贷资源倾斜力度：5月，为大同经济技术开发区零碳园区核心项目批复授信额度19亿元，成为全省首家为该项目出具授信批复的银行；同期落地山西首笔“绿色矿山+生物多样性”专项贷款3.6亿元，利

率低于同类贷款加权平均利率10个基点……

截至6月末，山西银行支持实体经济的一般贷款余额达1388亿元，较年初增长4.65%，高于全省平均水平0.66个百分点，较开业时增加575亿元，增幅71%；绿色信贷余额达114.40亿元，较年初净增17.74亿元，增幅18.35%。

从“标准化流程”到“人性化奔赴”

作为山西银行打造金融服务标杆的分行示范网点，国贸支行不大，门头也不张扬，但门前悬挂的两块国家级牌匾却格外醒目：一块是权威机构认证的“适老化五星级网点”，另一块是全国总工会授予的“最美户外劳动者爱心驿站”。

“这两块牌匾，是国贸支行深耕服务的最好注脚。”王津告诉记者，金融服务标杆银行的核心，是以极致化、个性化、人性化的服务构建差异化竞争壁垒，把“好服务”从口号变成市民可感可知的日常。

据晋城分行特色化服务团队队长杨桦回忆，几年前晋城市集中更换医保卡，考虑到偏远山村高龄老人、残障群众拍照换证难的问题，该行主动承接全市居民换证拍摄需求，400余名员工放弃周末休息全员轮值，一个月内为近16万群众完成免费证件拍摄。

如今，这一惠民服务被晋城分行保留了下来，并逐步构建起“一主五辅”的公益服务矩阵：主打公益证件照的摄影服务，以及开展公益健身的舞动服务、组织婚恋的婚姻服务、开展财商教育的儿童服务、提供小微企业会务服务的财金客厅、专门组织社区活动的综合服务。

数据印证了服务的深度：今年以来，服务队仅在晋城城区就走进63个社区，组织公益活动189场，覆盖居民3万余人；行内的山西省级金融教育示范基地累计接待公众13557人次，累计为市民挽回近58万元资金损失。

从社区联建共建的“社会合伙人”，到企业转型升级的“陪伴者”，再到覆盖城乡的民生服务“奔跑者”，正如山西银行负责人所说：“深耕区域、向下扎根，与地区经济发展、百姓生活需要同频共振、深度融合，山西银行就是要把好服务送到群众最需要的地方。”

（上接1版）

搭建增收载体，拓宽富民渠道缩小收入差距。在松阳县，共富工坊以茶产业为方向，围绕炒茶、包装、直播带货全链条吸纳了留守妇女与低收入农户就业；在三门县，共富工坊开展血蚶养殖，让群众在家门口实现灵活就业、稳步增收……这些扎根乡村的共富工坊，成为助推“家门口致富”的扎实举措。

一手建强富民载体，一手完善制度设计。浙江畅通小农户对接大市场的通道，兼顾就业增收与民生兜底，多渠道拓宽群众增收路径，推动收入差距持续收窄。

“十四五”时期，浙江居民人均可支配收入突破7万元，城镇和农村居民人均可支配收入分别超过8万元、4.5万元，稳居各省（区）第1位，收入倍差从1.96缩小至1.81；常住人口城镇化率从72%提升至76%左右。

浙江省发展规划研究院副院长周世锋说，浙江以制度建设为根本依托，在系统谋划与基层首创的良性互动中，探索出了一条政府有为、市场有效、群众共建共享的共同富裕新路。

勇担“先行示范”，以“浙江样本”展现共同富裕未来图景

在湖州绿盛生态农业有限公司的车间内，“90后”农创客刘文超正紧盯着屏幕，仔细查看智能巡检机器人实时传回的画面和温湿度数据。这位曾在城市互联网行业打拼的青年，如今已在家乡主导建成了9栋数字化鸡舍，让传统养殖插上了科技的翅膀。

刘文超安心扎根乡村的底气，源自制度的坚实保障。今年5月，《湖州市青年入乡发展促进条例》正式实施，作为全国率先推出的探索成果，条例为青年人才入乡铺平了道路。

这不仅是湖州一地的生动实践，更是浙江共同富裕建设“一地创新、全省推广”的生动景象。五年来，浙江聚焦破解共性问题，因地制宜探索形成了干部人才资源倾斜集成改革、文化特派员制度、生态产品价值实现机制等首批15个共同富裕路径模式。

行百里者半九十，致胜者积跬步。站在“十五五”开局之年的新起点，面对

山区海岛县发展、公共服务一体化、城乡深度融合等领域存在的瓶颈，浙江以时不我待的紧迫感攻坚克难。

今年7月，《浙江省“十五五”高质量发展建设共同富裕示范区规划》发布，规划标定阶段性发展坐标，勾勒出清晰的共富图景——

到2030年，经济大省带动和支柱作用全面增强，城乡区域发展、城乡居民收入和实际消费水平差距进一步缩小，人的全面发展和社会全面进步实现新跃升，生活富裕富足、精神自信自强、环境宜居宜业、社会和谐和睦、公共服务普及普惠的共同富裕美好社会加快实现，形成更多可复制可推广的路径模式，先行示范作用充分彰显。

蓝图已经绘就，浙江各地正奋楫争先。

宁波市鄞州区推行“兴村八事”行动，统筹连片打造乡村文旅项目带动村集体增收；金华市磐安县连片打造油茶共富工坊，推行土地入股分红让低收入群众鼓起腰包；温州市洞头区深化山海协作，联动杭州市余杭区打通海岛渔产外销渠道……这些生动的基层实践，不仅是浙江奋力发展的缩影，更是其勇担“先行示范”使命的底气所在。

从“一地创新”到“全省推广”，浙江正将零散的探索提炼为普适性的制度成果——不仅致力于“做大蛋糕”，更以系统思维“分好蛋糕”，为破解地区发展不平衡不充分问题提供可借鉴的样本。

浙江省委主要负责同志表示，站在新的发展起点上，浙江将全面贯彻落实习近平总书记重要指示批示精神和考察浙江重要讲话精神，深入践行“八八战略”，牢牢扭住高质量发展建设共同富裕示范区这一核心任务，聚焦“落实”二字，以高质量发展为首要任务、以缩小“三大差距”为主攻方向，以改革创新为根本动力、以满足人民美好生活需要为根本目的，蹄疾步稳、扎扎实实，在推进共同富裕中先行示范，进一步探索形成更多可复制可推广、具有浙江辨识度的标志性成果，推动高质量发展建设共同富裕示范区取得决定性进展、率先呈现基本实现社会主义现代化生动图景，为全国大局多作贡献。

央企“瘦身健体”改革攻坚提速

（上接1版）

中国建筑集团将总部财务部与金融与专项资产管理部合并为财务资金部，将12个区域总部压缩至9个；工程局层面同步推进整合，中建八局将旗下四家平台公司重新划分为地产、投资、运营三大板块，中建一局合并总承包公司与北京公司；核心地产平台中海地产则撤销全部区域公司，21个城市子公司直接向总部汇报。

中国石化将其“二次创业”战略付诸实施，将原有的油田勘探开发、炼油、化工、油品销售、资本金融五个事业部，调整为油气和新能源、炼化和新材料、客户和供应链、产融和新业务四大事业部。中国能建以去事业部化为核心，对总部近20个部门实施整合优化，推动总部从业务经营型向战略管控型全面转型。三峡集团将总部由13个职能部门、2个事业部优化为14个总部机构与3个特设机构，直属机构从10个精简至2个。

多家央企在本轮总部调整中，均将发展战略性新兴产业作为重点。国家能源集团新设氢能事业部，培育集团第二增长曲线，并将科技与信息科技部拆分为科技创新部和数智管理部；中国石化同样将科技部拆分为科技创新部和数智管理部，并设立二次创业办公室统筹协调改革事项；国家电投的总部机构围绕前沿科技创新和重大专项进行了调整。

券商“投资+投行”模式加速兑现红利

（上接1版）

其中，多家券商“借道”投资金石成长间接持有宇树科技股份有限公司。在金石成长的股权中：华龙证券的另类投资子公司华龙金城投资有限公司持有2.4%；华安证券另类投资子公司华富瑞兴投资管理有限公司持有0.6%；红塔证券的另类投资子公司红正均方投资有限公司持有近0.6%；中信建投另类投资公司则通过其他路径间接持有金石成长的份额。

此外，也有部分券商通过产业基金、投资机构等间接投资宇树科技。天眼查App显示，东吴证券另类子公司东吴创新资本管理有限公司通过持有深创投中小企业发展基金（新疆）有限合伙企业2.46%份额，间接持有宇树科技股份。国泰海通及其旗下国泰君安证券股份有限公司通过上海科创中心贰号私募投资基金合伙企业（有限合伙）等间接投资；中金公司旗下的中金资本运营有限公司及中金私募股权投资管理有限公司有间接投资；招商证券、广发证券、中邮证券也通过不同方式间接参与投资。

“投资+投行”加码硬科技 多角度拉动盈利

券商投资硬科技的“热闹场景”，

也曾出现在不久前的明星IPO项目长鑫科技上。在长鑫科技IPO项目中，中金公司、中信建投担任保荐人及主承销商，国泰海通、国元证券、华泰联合、招商证券担任联席主承销商。与此同时，多家券商早在IPO之前便通过另类子公司、私募基金和产业基金参与长鑫科技股权投资。

Choice数据显示，截至8月11日，长鑫科技股价较发行价累计涨480%，多家券商所理伙的前期投资，也显现出了丰厚的账面浮盈。

据东吴证券研报测算，截至2026年上半年末，券商累计跟投科创板项目金额达到近350亿元。东吴证券非银金融策略首席分析师孙婷认为，科创投资直接增厚了券商利润，2026年上半年已上市的千亿市值项目为券商带来大量浮盈。同时，2026年下半年仍有不少大型科创项目即将上市，科创投资有望驱动行业净资产收益率（ROE）中枢进一步提升。

在易观千帆夏雨看来，“投资+投行”模式，正推动券商盈利结构从单一手续费收入走向“股权投资增值+承销保荐费+上市后持续服务”的多元立体收入体系，能够有效平滑业绩波动。