

每周经济评论

透视 84.7% 贡献率里的内需新动能

常 钦

一季度

内需对经济增长的贡献率达 84.7%

服务零售额
同比增长 5.5%

网上商品和服务零售额
同比增长 8.0%

截至 4 月 12 日

2026 年消费品以旧换新
销售额达 5029.4 亿元
惠及 6977.7 万人次

今年一季度国民经济运行“成绩单”中，有一组数据格外引人注目：国内生产总值同比增长 5.0%，而内需对经济增长的贡献率高达 84.7%，同比提高近 30 个百分点。

“十五五”开局起步之年的首季，在外部形势复杂多变、地缘冲突影响外溢的当下，超八成的贡献率，清晰地标定了中国经济平稳开局的动力。消费作为最终需求，正展现出经济增长“基础力量”的强劲韧性。透视这 84.7% 的贡献率，我们看到一个个跃动在城乡大地上的生动场景，正汇聚成向新、向绿、向智的澎湃新动能。

新动能，蕴藏在“向绿向智”的惠民政策中。内需伴随着产业升级不断被激活。截至 4 月 12 日，2026 年消费品以旧换新销售额达 5029.4 亿元，惠及 6977.7 万人次。账本背后，是触手可及的烟火：在浙江，“浙车报废”数字化应用让群众享受一站式上门拖车服务；在重庆，1456 个以旧换新服务站扎根村社，让智能家电两天内直达偏远山乡。“换新”绝非简单

的旧物淘汰，而是生活方式的全面升级。前两个月，重点电商平台智能眼镜销售额同比增长 1.8 倍，具身智能机器人等新产品走俏。这证明，高质量的新供给正精准匹配并激发着老百姓的新需求。

新动能，释放于“破圈跨界”的数字场景里。在当下，服务消费与新型消费正成为拉动经济的活跃因子。一季度，服务零售额同比增长 5.5%，网上商品和服务零售额同比增长 8.0%。在四川成都锦江区上空，一架电动垂直起降飞行器完成主城区首次载人验证飞行，“空中的士”正从科幻走进现实，勾勒出低空经济催生的新消费版图；在无形的“云端”，我国人工智能日均调元调用量突破 140 万亿，比上年末增长超 40%。当沉浸式文旅让人“穿越千年”，当数字化应用带动通讯信息服务类零售额增速超过 10%，前沿“算力”真正地转化为全社会的“购买力”，不断拓宽内需大市场的边界。

新动能，孕育在“脱胎换骨”的投资活力中。内需的另一大支柱是投资。一季度，全国固定资产投资（不含农户）同比增长 1.7%，实现止跌回升，其中设备工器具购置投资更是大幅增长 13.9%。这 13.9% 意味着什么？它不仅是高新技术产业的蓬勃发展，更是传统产业的“老树发新芽”。走进江苏盐城悦达纺织的车间，50 余万个数据采集点构建起“工业大脑”，让单位能耗降低 15%、加工成本下降 26%；漫步江西南昌方大特钢厂区，曾经的高耗能钢厂如今水系环绕，变身接待游客的 4A 级工业研学景区。这些投向数字化、绿色化改造的“无形资产”与硬件设备，成为激活有效投资的引擎。

中国经济长期向好的基本面没有改变。依靠技术进步、产业升级带来的新动能快速成长，是可持续的。只要我们坚持稳中求进、提质增效，让政策红利精准直达企业与千家万户，这激荡在内需大市场里的新动能，必将为中国经济在“十五五”时期高质量发展提供不竭力量。

三餐四季

快餐店保温灯下的金黄鸡块，健身餐盒里的高蛋白即食鸡胸肉，餐桌上的浓郁鸡汤……鸡肉是我国消费量第二大的肉类产品。

白羽肉鸡作为世界鸡肉生产的主导品种，贡献了全球约 70% 的鸡肉，占我国鸡肉产量的七成以上。10 多年前，我国白羽肉鸡种源还完全依靠进口。经过我国企业和科研单位持续不断育种攻关，2021 年，“圣泽 901”“广明 2 号”和“沃德 188”3 个国产白羽肉鸡品种通过国家审定，实现“从 0 到 1”的突破，结束了我国白羽肉鸡种源全部依赖进口的被动局面。2025 年，国产种源在国内市场的占有率已达到 31%。

5 年来，历经重重考验的国产肉鸡，又取得了哪些迭代突破？记者进行了探访。

种源突围——

“圣泽 901”品种持续迭代

位于福建省南平市光泽县的深山实验室里，科研人员俯身在一排排精密的孵化器前，记录着每一枚种蛋的体征数据。这是我国白羽肉鸡育种的“心脏”地带——“在这里，我们破解了白羽肉鸡种源依赖的难题。”福建圣农发展股份有限公司董事长傅光明语带自豪。

“白羽肉鸡育种，是要选出吃得少、长肉快、个子大的品种。”福建圣农发展股份有限公司管理人员罗平涛打了一个比方，要在每一代中持续选拔“运动员”，优秀的原种鸡被称为“鸡芯片”。

“鸡芯片”如何掌握在自己手中？育种风险高、投入大、周期长。“我们自主育种每年至少要投入 1 亿元，还有失败的可能性，挑战很大。”傅光明说。

育种要建核心育种场，条件很严苛：5 公里范围内，不能有人、禽类和其他动物，以及任何可能对育种带来干扰的因素。光泽县农业农村局党组书记、局长林锐介绍，当时县里“圈”出 3000 亩符合生物安全标准的区域用于核心育种场建设，并对外缘 6 万亩区域进行严格管控，杜绝疫病风险。就这样，在武夷山脉脚下的深沟里，一个全封闭式管理的核心育种场建成了。

2019 年，圣农成功打破技术垄断，构建出我国首个四系配套系——“圣泽 901”。2021 年，“圣泽 901”通过国家畜禽遗传资源委员会新品种审定，获得国家畜禽新品种证书。至此，中国结束了白羽肉鸡祖代种鸡全部依赖进口的被动局面。2022 年 6 月 10 日，首批“圣泽 901”父母代种鸡批量供应国内市场。“品种还在持续迭代，至今育种已累计投入超过 14 亿元。”傅光明说。

今年春天，好消息传来——圣农集团旗下福建圣泽生物科技有限公司与乌兹别克斯坦农业集群有限责任公司在圣农总部举行祖代种鸡引种战略合作签约仪式。多年风雨兼程，我国白羽肉鸡育种走向国际“餐桌”。

“16 年前，圣农引进祖代种鸡组织生产；16 年后，我们开始向海外出口祖代种鸡。”罗平涛表示，截至 2026 年 2 月底，福建圣泽生物科技有限公司“圣泽 901”父母代种鸡已规模化、持续化走向国际市场。

强链铸芯——

“广明 2 号”搭载“中国芯”走向世界

3 月，广东省佛山市高明区新广农牧有限公司育种基地

白羽肉鸡育种攻关记

本报记者 李晓晴 姜晓丹 刘晓宇



内，一批经过严格检疫的“广明 2 号”祖代种鸡顺利装箱、通关、启运，奔赴共建“一带一路”国家。

这是继 2024 年父母代种鸡出口巴基斯坦、2025 年父母代种鸡进入中东市场后，国产白羽肉鸡种源的又一次关键突破——从种蛋到种鸡，从父母代到祖代，实现从产品出海到核心种源出海的三级跳，标志着中国白羽肉鸡正式迈入全球种业第一梯队。

“三次出海，三次进阶，难度逐级提升，含金量也越来越高。”新广农牧总经理罗海生介绍，凭借成活率高、料比低、肉质优、适应性强等特性，安全、稳定、高效的“广明 2 号”成为市场优选。“过去欧美企业只出口祖代种鸡，牢牢掌控价值链顶端，如今‘广明 2 号’成功跻身这一赛道，与国际品种同台竞技。”罗海生说。

从“摸着石头过河”到“精准育种”，科企协作成为破局关键。

2014 年起，新广农牧与中国农业科学院北京畜牧兽医研究所深度合作，引入“京芯一号”基因组种芯片，把传统育种依赖的表型和系谱数据升级为“预测未来”的精准筛选，育种

效率大幅提升。

在新广农牧基因组育种实验室里，科研人员正对着电脑屏幕与育种芯片数据仔细分析。一只只种鸡的生长速度、吃料多少、抗病能力、产蛋性能、肌肉品质等关键指标，都被数据精准“画像”。“借助基因组选择技术，我们不再靠经验‘看鸡选种’，而是直接锁定优势基因，把长得快、省饲料、成活率高、肉质好的个体精准选出来。”罗海生介绍，这套精准育种体系让选育更高效、性能更稳定。如今“广明 2 号”已迭代至第五代，42 日龄出栏快，成活率超 97%，木质肉发生率显著降低，综合性能比肩国际一流品种。

新广农牧联合华南农业大学、佛山大学开展疫病净化与生物安全攻关，建成国家首批疫病净化示范场，从源头保障种鸡健康。

“企业依托山区天然生物隔离屏障，建成高标准、全封闭育种园区，从选址、建设到运营全程强化生物安全与疫病防控，为‘广明 2 号’实现跨境运输零死亡打下坚实基础。”高明区农业农村局局长畜牧兽医黄学钊表示。

良种育得出、推得开、走得远，离不开省、市、区三级政府

全链条护航。

佛山市及高明区把“广明 2 号”作为种业振兴与“粤强种芯”工程标杆项目，多措并举为企业纾困赋能。“从土地、资金到通关、配套，政府一路保驾护航。”罗海生表示，省市两级协调解决核心育种场用地，开通审批绿色通道；省市财政支持资金约 3000 万元，助力建设广东省白羽肉鸡种业创新园；高明区政府专门投入 300 万元修建园区桥梁道路，打通关键物流节点，筑牢生物安全闭环。佛山海关设立出口绿色通道，提供 7×24 小时检疫、查验、出证一站式服务，让“生命种子”快速通关、高效出海。

入味适口——

“沃德 188”为“中国胃”定制

“我们做过市场调研，鸡翅、鸡爪、鸡胗等是卤味店、家庭餐桌的‘香饽饽’，产量提升后，既能满足消费者需求，也能帮养殖户提高收益。”沃德家禽研究院院长吴桂琴说。

在北京沃德禽业顺义小曹庄养殖基地，一只只体态匀称的白羽肉鸡在智能鸡舍中健康成长，每只原种鸡都配有专属二维码身份证，实时记录生长、健康与后代表现数据。这里培育的“沃德 188”白羽肉鸡，升级后凭借“四大一小”的独特外形，即爪大、翅大、腿大、胗大、胸小，适配国内卤制、烧烤、休闲食品等多元化加工场景，成为专为中国人饮食偏好打造的国产良种。

过去，国外育种以“大体形、高胸肉率”为目标，而中国消费者更青睐口感丰富的鸡内部位。北京沃德禽业总经理曹洪亮介绍，国内鸡爪价格是北美地区的 1.9—2.3 倍，鸡胸肉价格仅为美国的 20% 左右，过去引进品种胸肉占比过高，高价值产品产出不足，消费需求与企业效益都难以被满足。

在农业农村部蛋肉鸡育种与繁殖重点实验室里，洁净明亮的实验区与布满精密仪器的数据分析中心有序运行，身着白色工作服的科研人员穿行其间。吴桂琴指着育种数据介绍，“育种不仅是生物技术的较量，更是对消费市场的深刻理解。要用中国种源满足中国味、适配‘中国胃’。”

“与进口品种相比，在相同饲养面积上，‘沃德 188’鸡翅增产 8%、鸡爪增产 20%、鸡胗增产 20%、鸡腿增产 10%，高价值部位产出大幅提升。”吴桂琴说，团队先是耗时 10 年培育“沃德 188”，又用 4 年迭代升级，构建品种、日龄、营养、料比等多维平衡模型。按全国年产 90 亿只白羽肉鸡计算，每只鸡可为产业链多创造 2 元价值，年增产业价值超百亿元，真正打通从养殖端到消费端的价值闭环，实现全产业链价值高效增值。

除了受消费者追捧，“沃德 188”也是众多规模化养殖场的首选。

山东省成武县思玛特现代化养殖场负责人范创向记者算了这样一笔“效益账”：每只鸡苗价格低 1.3 元，抗病力强、成活率高 1—2 个百分点，再加上鸡肉产品“四大一小”价值高，综合算下来，每只鸡多盈利 2.3 元。“而且消费者反馈，‘沃德 188’基本没有肉硬、口感发柴的问题，这样的品种，我们当然欢迎。”范创说。

“下一步，我们将全面对标国人消费需求，继续开展‘沃德 188’的优化迭代，强化‘四大一小’特色性状，提升终端消费者喜爱的鸡内部位综合质量，让优质、高效、适配‘中国胃’的国产良种惠及更多消费者与养殖户。”吴桂琴说。

本版责编：王云杉
版式设计：沈亦伶

美丽乡村我的家

辽宁宽甸满族自治县长甸镇河口村

江畔小村桃韵浓

本报记者 刘佳华

车至辽宁省丹东市宽甸满族自治县长甸镇河口村，便闯入了如画风景中：鸭绿江水环绕，青山相依，桃林绵延，转入“音乐公路”。《在那桃花盛开的地方》的旋律在耳畔悠然响起。

“来尝尝桃干，老甜了！”路边，“情系桃花坡”的招牌下，饭庄门前，48 岁的村民吉洪洲正售卖自家烘制的桃干，游客围拢过来挑选。

入口一片桃干，清甜不腻，越嚼越香。“我们家是村里第一批种桃的，也是第一家建冷库的。”跟着吉洪洲登上他家屋后的桃花坡，只见棵棵桃树身姿挺拔，不少已抽出嫩绿新芽。“我家种了 1000 多棵桃树，去年卖桃收入超 10 万元。”

江畔小村为啥长出桃林？河口村党总支书记郎显昆回忆，40 多年前，果树技术员李景野从北京带回几根桃枝，发动几户村民试种。起初，村民们觉得外来桃树种不活。村民柳景清不服输，经过 4 年培育，桃子个大、味甜，还卖出了好价钱，大伙儿纷纷跟着栽桃树。

光照足、温差大、土壤肥，造就了河口村燕红桃的好品质，也让万亩桃林在鸭绿江畔渐次铺展。为啥叫燕红桃？郎显昆笑答，

一是因为桃子红得像燕子的脸颊，二是因为枝条交错舒展像燕子的尾翼。

早年间，散户种植，销路不畅，鲜桃只能低价卖，如何破局？2005 年，村里成立燕红桃协会，2008 年组建专业合作社，规模化种植，统一找销路。现在，优质鲜果每斤普遍售价超 5 元。

历经多年发展，河口村燕红桃种植面积达 1.2 万亩，年产量超 4000 万公斤，年产值突破 1.2 亿元。在河口村的示范带动下，周边村子纷纷加入，鸭绿江沿岸燕红桃种植总面积拓展至 4 万亩，产值突破 4 亿元，还远销海外。

吉洪洲将自家冷库扩建到 400 平方米，转型成为鲜果经纪人，打通外销渠道。“到销售旺季，快递企业直接在我家院子里设点发货，每天满满两大车鲜果发往全国各地。”

村民林海亮干脆成了一家快递企业在河口村的代理。“物流给力，线上卖桃销路更广、利润更高。”点开他的微信朋友圈，一条条“燕红桃熟了，欢迎订购”的动态，搭配饱满诱人的鲜桃照片，吸引不少订单。“我一年能卖出 7 万多斤鲜果，六成销量靠线上。”

10 年前，林海亮从父亲手中接过自家桃园，精心打理，如今种植规模已扩大到 40 亩。“去年，县里请来外地桃树种植专家给我们传授技术，我学到的枝条修剪技巧在今年已经用上了，预计桃子产量能再提升！”林海亮信心满满。

燕红桃变成致富果，青山碧水映桃林，河口村变身游客向往的“桃花源”。

郎显昆家在 30 多年前开办了村里第一家农家乐，从最初的一桌餐食起步，到如今 82 间客房，生意红火。他 29 岁的儿子郎旭晨，毅然返乡创业，组建年轻团队，干起线上营销与品牌推广，让河口燕红桃与乡村旅游被更多人知晓。

吉洪洲也建起民宿和饭庄，如今可同时接待 60 桌客人。每年桃花盛开时，村里游人如织，他家从早忙到晚，去年旅游收入超 20 万元。

越来越多村民既卖桃子也“卖”风景。如今，河口村登记在册的农家乐达 185 家，旅游业年产值超 7000 万元，村路两边农家乐招牌林立，铁锅炖江鱼等菜品香气四溢。郎显昆说，桃花开时，河口村承办全县的桃花节，每年花季接待游客超 10 万人；鲜果熟了，河口村还对接旅行社推出鲜果采摘游，去年采摘季接待游客超 2 万人。

产业兴，乡村美。村里组建起一支志愿者队伍常态化开展保洁，生活垃圾实现一天一清运，乡村小道变得干净整洁。

从几根外来桃枝，到万亩桃林漫山遍野，河口村的致富路越走越宽。

图①：林海亮在修剪桃树。

图②：吉洪洲在整理自家冷库里的货箱。

以上图片均为本报记者刘佳华摄，AI 修饰生成素描画

