

“加快建成中部地区崛起的重要战略支点”，是中央赋予湖北的战略定位和时代使命。9月5日，湖北省委全会提出“以武汉光谷为先导、以武汉区域科技创新中心为核心引擎、以武汉都市圈为重要载体”的“三个以”战略布局。这一布局究竟该如何理解？武汉如何走出一条有自身特色的创新发展之路？长江日报记者采访专家学者深度解读“三个以”。

■长江日报驻京记者柯丽芬

中央党校（国家行政学院）经济学教授、博士生导师王小广昨日接受长江日报专访，从战略定力、产业聚焦、人才集聚三个维度，深度解读“三个以”对武汉的深远意义。

“三个以”咬合成一条战略链

记者：您如何看待湖北省委全会这次提出的“三个以”战略布局？

王小广：“三个以”非常好，不只是一组口号，而是一条完整的战略链。光谷是“先导”，解决“从哪里突破”；科创中心是“核心引擎”，解决“动力从哪来”；都市圈是“重要载体”，解决“成果往哪去”。三者咬合在一起，才撑得起“支点”这两个字。

但我要特别强调一点：“三个以”的战略布局明确之后，要有定力。规划做好了，要一茬接着一茬干。国内外创新领先城市的发展经验表明，战略一旦确定，需要长期坚持、不断完善。“三个以”要十年、二十年地坚持下去，才有可能真正从蓝图变为现实。

武汉有必要把“三个以”作为高质量发展的新起点

记者：您多次谈到“中部崛起”的内涵在升级。乘着“十五五”开局东风，武汉应该如何在新发展格局中找准自身定位？

王小广：过去讲中部崛起，更多是一个“追赶”和“平衡”的概念——沿海先发展起来了，中西部要跟上去，缩小区域差距。

现在要求湖北“加快建成中部地区崛起的重要战略支点”，内涵已经发生了深刻变化：它要求的不只是简单的追赶，而是形成一个能够独立支撑、辐射带动的强劲增长极，要走出一条有自身特色的、以内生创新驱动为主的路子。

这条创新之路靠什么？靠三个独特优势：区位优势、科教优势、产业优势。这些优势叠加在一起，有望形成优势富集效应。

因此我一直认为，武汉有条件，也有必要把“三个以”作为高质量发展的新起点，在中部崛起乃至全国创新版图占据不可替代的位置、承担更重要的角色。

光谷要做“探路人”而非“守成者”

记者：在“三个以”中，光谷被定位为“先导”。您认为“先导”二字的真正含义是什么？

王小广：“先导”不是荣誉称号，而是“先行先试”的探索责任。

光谷用近40年时间，从“地图外2厘米”的荒郊发展成为具有全国影响力的创新高地。但“先导”要求它做的不是守成，而是在科技创新、产业创新及深度融合、体制机制改革上，都率先破题、率先探路。

为什么把光谷放在“先导”的位置？因为它的产业生态已经具备独特优势——“光芯屏端网”全覆盖，这是全国乃至世界少有的完整布局。光谷试出来的经验、闯出来的路子，可以向全市、全省复制推广。

光谷的“先导”，本质上是为整座城市充当“试验田”和“增长极”，以点上的突破，带动面上的跃升。

科教资源要从“燃料”变“动力”

记者：科创中心被定位为“核心引擎”。武汉的科教资源如何从“潜力”真正转化为“引擎动力”？

王小广：这个问题问到了关键。“核心引擎”这四个字的分量，不止于“有资源”，更在于“能转化”。武汉的科教资源密集，大科学装置也在加快布局，这些都是引擎的“燃料”。但燃料再多，点不着火，引擎也转不起来。

引擎的价值，在于持续输出动力。这种动力从哪里来？从“从0到1”的原始创新来，也从“从1到N”的产业化来。武汉近年来在科技金融、创新空间、人才激励等方面的改革与探索，都是在打通从实验室到生产线的全链条。接下来要做的，是把这些探索制度化、常态化，让科技成果转化不再是“偶然事件”，而是“必然产出”。

需要特别注意的是，科创中心这个“心脏”供血，不能只供武汉自己，要辐射整个都市圈、整个中部，也需要央地共建。否则就不是“国家级区域科创中心”，只能叫“城市科创中心”。“核心引擎”的成色，最终要看它带动了多大的面，而不仅仅是在一个点上有多强。

都市圈是“容器”和“放大器”

记者：武汉都市圈被定位为“重要载体”。载体要“载”什么？怎么“载”？

王小广：一个先导、一台引擎，能决定一

『三个以』：武汉高质量发展发展新起点

中央党校经济学教授王小广：

座城市发展的上限；而一片腹地，决定的是它能不能把上限变成现实。武汉的科教成果、产业项目，不可能都挤在光谷一处，需要更大的空间来承载、放大、扩散。武汉都市圈就是这个“容器”和“放大器”。

“重要载体”要承载三样东西：

承载产业延伸——光谷的产业链要向圈内城市延伸，形成“主链在武汉、配套在都市圈”的协同格局；

承载功能疏解——随着中心城市功能日趋集聚甚至拥挤，一些功能需要有序向外布局，让都市圈内城市从“被动承接”走向“主动共建”；

承载创新扩散——通过离岸科创中心、“飞地”等模式创新，推动创新资源从武汉向都市圈内流动，而不是只聚集在中心城市。

武汉提出的“强核、壮圈、带群”三篇文章，顺序清晰：先做强自身，再壮大都市圈，最终带动长江中游城市群联动发展。一个只会“独大”的城市撑不起“支点”，能够带动周边、共同成长的中心城市，才配得上“支点”二字。

产业、企业、人，一个都不能少

记者：“三个以”的战略布局具体到实施路径上，武汉应该怎么做？

王小广：我认为产业、企业、人，一个都不能少。

其中，产业选择不能“摊大饼”，而要集中优势兵力“锻长板”。要选定若干优势赛道，攥紧拳头、盯住不放，拼进全国前五、前三，冲上世界前列。

找准黄金赛道，不是说其他产业不发展，而是必须聚焦优势领域，形成足够的集中度和竞争力。什么都想搞、什么都投一点，最后很可能什么都形不成气候。

武汉拥有很好的产业基础。光电子信息产业规模即将突破万亿元，“独树一帜”的地位要持续巩固，把“光芯屏端网”的链条做得更深更实。在新能源汽车、生命健康等战略性新兴产业领域，武汉同样具备较好的基础和潜力，要结合自身科教资源和产业基础，前瞻性地布局。

产业选择的标准是什么？一看是否符合国家战略需求，二看是否具备比较优势，三看是否有持续成长空间。符合这三条的，就集中力量长期深耕，而不是“猴子掰玉米”三五年换一个方向。

用独角兽等企业丈量营商环境

记者：在企业层面的着力点在哪里？

王小广：产业强不强，最终要看企业强不强。衡量一个区域创新活力的直观指标，就是能不能持续涌现出有竞争力的企业，特别是高成长性的创新企业，尤其是独角兽企业。这类企业既折射出科技资源的厚度，也反映着区域发展环境的优劣。

武汉有很好的科教家底，但这些资源能不能转化成一批有行业话语权的龙头企业，关键看营商环境。我讲过“五好”原则：对青年友好、对创新友好、对市场友好、对市民友好、对生态友好。这“五好”不是虚的，它决定了企业愿不愿意来、来了能不能长大、长大了会不会走。武汉要把打造一流营商环境作为一项“硬功夫”来抓，让好企业不仅“生得出”，更要“长得好”。

140多万大学生的“留”与“流”

记者：您多次强调“人”的关键作用。在“三个以”的框架下，人才文章该怎么做？

王小广：我始终认为，衡量一座城市是不是真正的“支点”“龙头”，最终要看它能不能吸引人，特别是能不能吸引年轻人。

放眼国内外那些真正崛起的新兴城市，无一例外都是年轻人的聚集地。年轻人流向哪里，哪里创新活力就强、发展后劲就足。

吸引人靠什么？靠产业、靠企业、靠环境。有了好的产业和企业，才有高质量的岗位和事业平台；有了好的环境，人才方能留得住、发展得好。

所以我说“产业、企业、人”是一个正向循环：选对产业方向→培育一流企业→集聚一流人才→支撑产业进一步升级。营商环境就是这个循环的“润滑剂”，特别是对青年友好、对创新友好的城市氛围，要作为武汉的核心竞争力来持续打磨。

记者：请您用一句话来总结，“三个以”对武汉意味着什么？

王小广：“三个以”对武汉意味着一次深层次的战略升级——从规模扩张转向创新驱动，从“做大”转向“做强”。它要求武汉拿出“十年磨一剑”的战略定力、恒心与韧劲，把“建成支点”的宏伟嘱托，细化为精准的“施工图”，落实为具体的“任务书”，以抓铁有痕的作风，蹚出一条高质量发展的创新之路。



中央党校经济学教授王小广。

【专家简介】

王小广：中央党校（国家行政学院）经济学教授、博士生导师、经济学教研部原副主任。



科教资源是引擎的“燃料”。但燃料再多，点不着火，引擎也转不起来。

衡量一座城市是不是真正的“支点”“龙头”，最终要看它能不能吸引人，特别是能不能吸引年轻人。

产业、企业、人，一个都不能少。

产业选择不能“摊大饼”，而要集中优势兵力“锻长板”。

战略执行中需警惕“撒胡椒面”式投入，坚决避免资源分散。

武汉不缺资源、不缺人才、不缺区位，关键是把这些优势真正转化为发展的实效。



北京大学经济学教授苏剑。

【专家简介】

苏剑：北京大学经济学院教授、博士生导师，北京大学国民经济研究中心主任、第十三届中国民主同盟中央委员会经济委员会主任。曾参加国务院召开的经济形势专家和企业家庭座谈会，活跃在学术研究和政策咨询领域。主要聚焦宏观经济学、中国经济、公司金融等领域，主持或参与多项省部级以上课题。



一个要冲得出、一个要撑得住、一个要带得动。

“追赶者陷阱”的本质，是用别人的赛道和别人的标准定义自己的成功，永远处于跟随位置。

避免用全域的资源去承担探路者的风险——这是极大的浪费。

只投“0到1”容易脱离市场，只投“1到N”会重新陷入“追赶者陷阱”。

■长江日报驻京记者柯丽芬

北京大学经济学院教授苏剑曾参与国务院召开的经济形势座谈会，长期从事宏观经济学与中国经济研究，在供给管理、宏观调控体系等领域有深厚造诣。昨日，他接受了长江日报记者专访。

苏剑认为，“三个以”解决的是“在哪里干”的问题，它回答的是创新从哪里突破、动力从哪里来、成果往哪里去。

“六个创新”解决的是“怎么干”的问题，它把创新从单一的科技投入变成供给、需求、市场环境三个维度的系统工程——科技造、产业用、金融养、区域扩、开放联、治理护。

合起来，前者是一张空间地图，后者是一套操作方法。两者共同回答的是同一个问题：如何让武汉从一个科教资源密集的城市，变成一个创新活动自发生长的城市。

武汉创新定位正悄然跃升

记者：“加快建成中部地区崛起的重要战略支点”是国家赋予湖北的战略使命。乘着“十五五”开局之势，湖北与武汉在国家区域战略版图图中的角色定位，正经历着怎样的能级跃升与重塑？

苏剑：对于全国大局而言，湖北的价值在于支点——东部的技术、资本、市场通过它向中西部传导，中西部的要素、需求通过它接入全国统一大市场。

“十五五”开局起步之际，武汉的创新定位正悄然跃升：从“支撑中部”到“引领中部”，一词之变，折射出武汉区域科创中心使命的系统升级；从“辐射全国”到“融入世界”，则标志着这座城市正由区域枢纽向全球创新网络的关键节点加速迈进。

记者：在您看来，“三个以”的布局具有怎样的科学性、合理性？是否构成有效的“增长极”传导链条？

苏剑：增长极理论要求三个条件：有推进型产业作为极核、有足够的极化能力集聚要素、有畅通的扩散通道向外围传导。

“三个以”恰好对应这三个条件——光谷是极核，科创中心是极化的制度和功能平台，人口超3000万的武汉都市圈是扩散的地理通道。

这个链条在设计上是完整的。“主链在武汉、配套在都市圈”的方向是对的，前提是让都市圈内城市承接的是有利可图的环节，从被动承接变成主动共建。

记者：如何看待“三个以”之间的关系？

苏剑：“三个以”之间的关系与“R&D（研发）投入—TFP（全要素生产率）提升—区域扩散”的增长传导模型有相似之处，但更准确地说，是内生增长模型与新经济地理模型的结合。光谷承担的是知识生产，武汉区域科创中心把知识变成全要素生产率的提升，武汉都市圈则是集聚与扩散的空间实现。

需要强调的是，这三个环节不是线性的，而是循环的：武汉都市圈的产业化反馈市场信号，反过来决定光谷研发的方向。

记者：如果把光谷视为“先导”或“尖兵”、区域科创中心视为“核心引擎”、都市圈视为“重要载体”，“先导—核心引擎—重要载体”的递进逻辑在经济学上如何解释？

苏剑：这个递进逻辑的合理性在于风险与规模的匹配。制度创新和技术创新都有高失败率，让一个小范围的“尖兵”先行试错，可以把失败成本控制在最

小范围，这是期权价值的逻辑——小成本买一个未来可能放大的选择权。

“核心引擎”承担的是把试错成功的模式标准化、制度化，形成可复制的能力，这是学习曲线的逻辑。

“重要载体”承担的是规模化，只有在制度和技术都验证过之后，大规模投入才是有效率的，这是规模经济的逻辑。

三层递进的实质，是让不同风险等级的活动在不同规模的空间上进行，避免用全域的资源去承担探路者的风险。用通俗的话讲，就是一个要冲得出、一个要撑得住、一个要带得动。

避免“追赶者陷阱”，要做不同的武汉

记者：我国“十五五”规划纲要明确，支持北京（京津冀）、上海（长三角）、粤港澳大湾区国际科技创新中心建设，推进成渝地区、武汉、西安区域科技创新中心建设。武汉的“比较优势”和“路径依赖”分别是什么？

苏剑：武汉的比较优势有三个：

- 一是科教资源密度；
- 二是区位和市场规模；
- 三是要素成本，土地、人力、生活成本相对京沪深仍有明显优势，对初创企

业和青年人才有真实吸引力。

记者：武汉如何避免“追赶者陷阱”？

苏剑：“追赶者陷阱”的本质，是用别人的赛道和别人的标准定义自己的成功，永远处于跟随位置。避免它有三个要点：

第一，不在所有领域追赶，而是在少数几个已有基础的领域寻求定义赛道的机会，光谷已经形成“光芯屏端网”的完整生态，湖北光电子信息产业规模已突破万亿元，这是武汉少有的可以参与制定标准的领域；

第二，把追赶对象从“技术前沿”转向“市场需求”，中部和中西部有独特的应用场景，围绕本地场景解决问题，反而可能产生沿海没有的创新；

第三，利用后发者的制度优势，沿海地区有很多既得利益格局和制度沉淀，武汉在成果转化、国资管理等领域可以做更彻底的改革，用制度优势弥补技术差距。

一句话，不要做更便宜的深圳，要做不同的武汉。

记者：您曾提出“以产品创新为核心的科技革命是摆脱经济困境的关键”。对武汉而言，在光电子信息、生命健康等优势领域，是应该追求“从0到1”的原始创新，还是“从1到N”的产业化突破？两者如何平衡？

苏剑：我一贯认为产品创新是摆脱经济困境的关键，而产品创新本身就横跨了这两端。对武汉而言，不应做“二选一”，而应做“分领域配置”。

在光电子信息领域，武汉已经形成“左光右存”的存量优势，长江存储、长飞光纤、光迅科技等企业已站到行业前列，应当追求“从0到1”，争取在光通信、存储芯片等方向产生原始创新和标准话语权，因为这个领域跟随者没有出路。

在生命健康领域，全球前沿距离尚远，短期内更现实的是“从1到N”，依托临床资源和制造能力做产业化突破，先形成规模和现金流，再反哺基础研究。

平衡的机制是让“1到N”的产业化收益成为“0到1”的资金来源，而不是让两者争夺同一笔财政投入。只投“0到1”容易脱离市场，只投“1到N”会重新陷入“追赶者陷阱”。

北京大学经济学教授苏剑：