



统筹:刘云 徐振天  
文/马思泳 图/陈秋明

# 面朝大海水孕古邑瑰宝 文化产业勇毅出海前行

## 文脉调研

一脉珠江水缓缓流动,滋润南粤大地万物生,养育番禹古邑城市根,助推文化产业出国门。番禹有2200多年历史根脉,地处粤港澳大湾区地理中心,毗邻港澳,东临狮子洋,依江傍海,因水兴城,文化丰饶。历史文化叠加海洋文明,塑造番禹开放、创新、勇毅的敢闯敢拼精神。

回溯古代,中国的瓷器、丝绸、漆器等从番禹莲花山古港起航,驶向西方;放眼当下,珠宝首饰、灯光音响、动漫游艺等文化产业在番禹沃土生根壮大、远航全球,文化出口产品和服务辐射全球150多个国家和地区,与“一带一路”沿线30多个国家开展业务往来。如今,番禹的奋斗者们紧抓机遇,传承先辈之勇谋,携文化产业从狮子洋出发,迈向世界。

### 文化宝库 孕育产业

岭南水脉育岭南文化,番禹有水乡之称,从秦汉至今,番禹的城脉发展与水紧密相连。水乡滋养番禹文化破土而生,浇灌文化瑰宝,凝聚文化基因,为珠宝首饰、灯光音响和动漫游艺产业发展立下根基、营造氛围、注入动力。

番禹原县境广阔,从汉代至清朝,先后直接或间接划出今珠江三角洲主要县市和香港、澳门地区。璀璨夺目的番禹珠宝首饰产业与在港澳打拼的乡亲存在密切关联。

珠宝首饰产业从欧洲走到香港,再走向番禹,番禹珠宝首饰产业可谓是舶来品。祖籍番禹的港澳乡亲在此过程中牵桥搭线。”深耕珠宝首饰行业的番禹珠宝商会会长黄建民说,番禹在1986年有了第一家珠宝公司,乡亲带动外资企业相继进入番禹投资、设厂,逐步打响“世界珠宝,番禹制造”的响亮名声。

明初汪广洋在《斗南楼诗二首》中提到,“碧树藏蛮逻,清歌发蜃舟”,可见番禹疍家咸水歌的身影;由清代番禹沙湾何氏家族博众创作的《雨打芭蕉》《赛龙夺锦》(初稿)等经典广东音乐名曲流传海内外……

作为广东音乐发源地的番禹,依托文化底色,让灯光音响产业得以大展拳脚。番禹7000多家灯光音响企业集约



▲带有岭南文化元素的珠宝首饰惹人注目

### 智造出海 传播文化

面朝壮阔海洋的莲花山北主峰顶,有一座明代万历四十年(1612年)举人李惟凤等兴建的砖塔——莲花塔。莲花塔雄踞狮子洋畔,远眺伶仃洋,古时往来船舶以此塔为航标,因而有“省会华表”之称,如今,也为番禹航海者指引文化出海的方向。

对外看世界,远洋谋发展。2021年8月,番禺区入选第二批国家文化出口基地名单,是该批次中广东省唯一一个获批的行政区(功能区)。借助国家文化出口基地,从番禹出口的文化产业软硬兼备,以珠宝首饰传播岭南文化内涵,以灯光音响展现番禹制造的工匠品质,以VR游戏互动进发活跃的文化创意……

2023年,基地文化产品出口总额达325亿元。2024年上半年,番禹珠宝首饰、灯光音响、动漫游艺产品出口额分别

为119.1亿元、23.4亿元和3.8亿元,合计达146.3亿元,占同期番禹外贸出口总值比重为40.2%。

文化产业出口的亮眼成绩单,背后隐藏一批批番禹人勇谋出海的实践路径。在大罗珠宝城探索珠宝出海之路10多年的黄建民就是其中一位。

黄建民观察到,番禹珠宝首饰产业从“世界珠宝,番禹制造”逐步发展为“世界珠宝,番禹智造”。“20世纪80年代至21世纪初,番禹珠宝工厂以来料加工为主;2008年起,中国经济逐步崛起,番禹珠宝市场培育了一批设计师,其产品面向市场;如今,番禹珠宝产业在生产、设计、分销等环节离不开数字技术,以数字智造实现转型升级。”

木棉花、缠枝莲、莲花、锦鲤……一批带有岭南文化元素的珠宝首饰惹人注目,

广州卓远  
虚拟现实科技  
股份有限公司董  
事长阳序运



## 亲历者说

广州卓远虚拟现实科技股份有限公司董事长阳序运:“番禹造”VR文化产业大有可为

眼看着番禹灯光、珠宝产业早在海外打响名堂,广州卓远虚拟现实科技股份有限公司(以下简称“卓远科技”)董事长阳序运深知,一家科技企业不能只满足于国内市场,要有掌舵人的勇气,敢于出海探索。从中国“南大门”走向欧美、东南亚、中东……在番禹扎根13年的卓远科技亲历文化出海之路上的风风雨雨。

阳序运在回顾将VR产品带出国门,漂洋过海的经历时颇有感触:“2018年刚到欧美市场,人家抱着怀疑的态度看待我们的产品。现在,欧美市场印有‘Made In China’字眼的VR游戏互动产品越来越多。”

一家企业能发展壮大、名扬海外,离不开优质的沃土。

“番禹的游戏游艺产业链完善,有行业协会曾调研,番禹游戏游艺产业占全国60%的市场份额,大型商用电子游戏机产品占全球20%以上市场份额;背靠大学城,众多高校开设了与动漫产业相关专业,为企业提供了厚实的人才资源。另外,在相关政策支持下,政府为我们减免了13%的出口退税额,这部分资金能投入到研发中。”

优质的产业资源和发展环境让阳序运愿意带领卓远科技从番禹出发,走向广阔的世界市场。

“国外市场能弥补国内市场的业务,目前,出口业务为我们带来了60%的收益。”开拓海外业务6年,卓远科技已在多个国家发展代理商,正准备在墨西哥、马来西亚布局驻点,设立分支机构。

卓远科技已成为番禹企业在海外打响国产VR产品知名度的领航者之一,阳序运看好VR产业文化出海前景,“我国VR互动设备具备优势,行内对VR互动设备的研发投入力度大、产品质量佳,对国外标准认知度逐步提高,知识产权重视程度不断提升。未来,我们‘VR+’

产业的体量在国外将逐渐壮大,涉及领域更广。”

2024年11月19日/星期二/经济新闻部主编  
责编 周寿光 / 美编 夏学群 / 校对 朱艾婷

A5

## “工”力量 南粤行——做好“五篇大文章”深调研

# 广东工行亮出科技金融“硬实力” 激活国产“智造”新动能

文/黄颖琳 戴曼曼 图/受访者提供



广东工行客户经理到企业实地走访,对其所处行业进行深度调研

C 向“新”而行  
广东工行强化服务、产品、人才支撑

事实上,“轻资产、硬科技、缺抵押”是当下众多科技型企业的共同特征,亦是各家银行向此类企业提供融资时面临的共性问题,考验着银行对行业的理解能力、金融产品开发能力以及敢贷愿贷的魄力。

作为金融力量“国家队”的一员,广东工行致力于为科技创新企业提供全链条、全生命周期金融服务,强化服务、产品、人才“三个支撑”,加快形成新质生产力,提升现代产业体系竞争力。截至9月末,广东工行科技企业融资余额近2200亿元,较年初增长超11%。

在服务层面,广东工行做深做实区域核心产业链和新兴产业链分析,以此摸清各新兴子行业的客户视图,并沿着核心行业产业链上下游梳理客户,贴标签、拟名单、定策略,精准明确科技金融服务目标对象。

在产品层面,广东工行持续推动从“信贷支持”向“投融资一体化服务”转变,今年在省内商业银行率先推出科技型企业投联动信贷专项系列产品,为科技型企业提供投贷联动金融服务。推动从“重资产”向“重技术”转变,推动科创

评级和授信模型应用,侧重对企业未来发展前景和研发能力的评估。例如,研发“科学家创业e贷”,增强对科技企业和人才的精准支持;用好贴息政策,加快专利权、商标权等知识产权质押融资业务推广,提高金融产品适配度。

科技领域涉及行业多、技术更新快、工艺较复杂,以往金融从业人员“看不懂”“不会做”情况均不同程度存在。因此,广东工行积极培育跨专业的复合型金融人才,组建团队对低空经济等新兴行业、集成电路等重大项目清单相关行业、专精特新等重点领域开展专题研究,积极打造新市场细分领域的行业信贷专家队伍。

中央金融工作会议将“科技金融”置于“五篇大文章”的首位,确立了金融资源向科技领域配置的战略方向。广东工行将持续做好执行者、行动派、实干家,书写“做好五篇大文章”的工行答卷,畅通“科技—产业—金融”良性循环,增强科技金融整体服务合力,当好服务实体经济的主力军和维护金融稳定的压舱石。



广东工行关注科技型小微企业融资需求。图为该行支持的中山市某科技企业的加热零部件生产车间

### A 坚持自研 实现全国产化虚拟产品

如果说,《黑神话:悟空》的面世,打破了长期以来欧美国家3A游戏的垄断;在广州,则有一家企业在创作中国云计算行业里的“黑神话”,坚持自主研发国产虚拟化软件,直接对标挑战全球虚拟化巨头VMware。

2010年4月,云宏信息科技股份有限公司(以下简称“云宏信息”)在一栋小楼房起步,专注于云计算核心基础软件虚拟化技术的赛道。虚拟化技术是支撑云计算、大数据、人工智能等新兴产业发展基石和纽带,又被称为“云底座”,该领域一直被外国公司垄断。因此,那时候,没有多少人能理解他们为什么要这么做,以及这么做的意义在哪里。“过去,VMware相当于一棵大树,将所有阳光雨露都吸收掉了。我们和国内其他同行是一株株小草,只能在荫凉下拼命生长,坚持生长。”云宏信息董事会秘书程丽珍如此感慨。她用“十年磨一剑”形容公司的发展历程:2012年,云宏信息发布了国内第一个自主研发的虚拟化平台CNware WinStack。在x86系统下,云宏CNware价格约为国外同类产品的一半。2019年,完成适配鲲鹏、飞腾、紫光等5名保险集团服务3家。

龙芯等6大国产主流芯片,避免了单一芯片供应链断供带来的风险。2020年,适配国产主流服务器、芯片、操作系统和应用软件……

“云宏产品的优势是模块化、

可拆卸、分步上云。”程丽珍举例说,“用盖房打个比方,有的虚拟

云产品是‘打包’模式,一次性就

得盖五层楼。相比之下,云宏采

用积木式架构,能够根据需求逐

步扩展,实现全栈云平台的构

建。这相当于能够‘自主盖房’,

例如简单的时候先盖第一层,等

到结婚再盖第二层、第三层。”

随着产品不断升级,云宏信

息现今已是国家级专精特新重

点“小巨人”企业、高新技术企

业,同时还是广州市软件和信创

产业链链主企业(首批)。该公

司的虚拟化技术不仅打破了国

外技术封锁,能够实现全国产化

虚拟化部署,受到下游客户的

广泛认可。其中,云宏信息在金

融行业国产化领域市占率第一

,前100强银行覆盖率超过三

分之一,前10名券商服务7家

,前5名保险集团服务3家。

### B 同频共振 专业金融服务赋能企业加速跑

和应用软件不同,基础软件技术壁垒更高,往往不会“一夜成名”,前3-5年基本处于缓慢增长状态,没有什么客户。

在程丽珍看来,公司走的是一条需要“耐得住寂寞”的道路。“无论市场有没有起来,研发投入是不能停止的。尤其是把基础软件做成标准化产品,还要使其安全性、稳定性、兼容性得到大规模行业应用案例验证。”据透露,2023年公司的研发费用就高达7000多万元,营收占比为20%-25%。

与此同时,云宏信息的机会来了。2023年11月,美国博通以690亿美元收购VMware,并将其销售策略进行重大调整,包括取消永久授权、推行订阅模式、捆绑销售并提高价格,企业到完成首笔贷款落地,整

个流程耗时不足1个月。

“在对接的过程中,工行对科技金融的专业性,给我印象特别深刻。”程丽珍表示,“工行团队主动上门服务,经常过来实地走访,且对公司所处行业进行深度调研。他们既是‘银行人’也是‘懂行人’,明白我们的业务和产品,所以才促成了同频共振、双向奔赴。最后快速决策审批、放款,更是提供了及时有效的资金支持。”

工商银行广州分行有关负

责人介绍,银行服务不再局限

于一笔简单的贷款,该行对云

宏信息的未来发展有着足够信

心,计划在企业股权投资、数据

中心项目、产业链和产品应

用、员工个人金融服务等方面展开

进一步探讨与合作。