

中国科学院院士刘嘉麒：

“火山爷爷”直播间里玩转科普

院士访谈

□ 本报记者 刘玉凡 吕乐
修从涛 张锡坤
实习生 邱俊凤

自然打交道，必须得到大自然中去，进行考察和调研，这样才能获得第一手资料，获得宝贵的样品和标本。

作为一名地质学家，刘嘉麒多次来山东勘探调研，他对山东的地热资源印象深刻，“地热是一种清洁能源，山东在合适的地方开发地热资源，既能够增加新的能源，也能在减碳方面发挥作用。”

“青藏高原和南北极都是地球上非常精彩的地质体，能到这些地方去，就会有很多新的发现和新的探索，对探索大自然的奥秘很有作用。”刘嘉麒认为，去南北极科考不光有科学意义，而且象征着一个国家和民族的强大。

碎石子变身新材料

退休之后，刘嘉麒除了长期致力于科普普及，还不断开发新技术、探索新可能。

2024年6月，嫦娥六号成功完成世界首次月球背面采样任务，着陆器携带的五

星红旗在月球背面成功展开，这是中国首次在月球背面独立动态展示国旗。

这面国旗用的材料是玄武岩。多年来，刘嘉麒长期致力于玄武岩纤维材料研究，他发现这种岩石可以拉丝、做纤维，还可以做岩棉或是鳞片，特别是在航天航空领域用途很广。

“月球的环境和地球截然不同，月球温差太大，一般材料无法使用。玄武岩这种材料既耐高温又耐低温，特殊的材料可以在特殊的环境下得到应用。”刘嘉麒说，在科研人员的共同努力下，一粒粒平凡无奇的碎石子变身新材料，织就了鲜艳的五星红旗。

让更多人接触科学了解科学

“小朋友们，大家好！我是刘嘉麒。”在短视频平台上，刘嘉麒亲切地和网友打着招呼。今年儿童节，刘嘉麒与短视频科普创作者跨界合作，通过化学实验、生物仿生手工、月球车拼装等趣味互

动，带来寓教于乐的科普直播，送给少年儿童一份特别的“六一”礼物。

虽已年过八旬，刘嘉麒除了前往各地举办科普讲座，还在多个短视频平台开通了账号，全网粉丝超过200万，网友们亲切地称他为“火山爷爷”。

“短视频平台是一个很好的传播窗口，能让更多人接触科学、了解科学。”刘嘉麒表示，科学的目的一方面在于推动社会经济发展，另一方面在于提高全民科学素质。只有广大民众掌握了科学，才能使科学发挥更大作用。

“青年是国家的宝贵财富，国家强大，还得靠年轻人。年轻人要发挥优势，在科学技术领域有大的作为，为国家作出大的贡献。”刘嘉麒说。



扫码查看
访谈视频

车展作为一扇微缩视窗，投射出汽车产业有关“未来”解法的交锋

“价格战”后，车企驶向“价值战”

□ 本报记者 张瑞雪 许金星 张梁 深圳报道

6月伊始，在2025粤港澳大湾区车展现场，最明亮的布光总是青睐“科技”“智能”这类指向未来的词汇，1号展馆入口处，比亚迪的巨幅专利墙更一一贴出了59000余项申请专利。密密麻麻的白底证书铺满蓝色巨幕，构筑起一个“理应如此”的行业图景。

但事实上，在进入以技术、服务为主要卖点的“价值战”之前，数轮“卷土重来”的价格战持续冲击着行业健康向前的根基。“5.38万小车安全新选择”的醒目标牌在大湾区车展亦分走不少目光，主打性价比的车型前，依然围满了人。

技术和价格的角力，构成了车展的双面叙事，一头连接着高品质智能化的美丽未来，一头则仍牵引着残酷淘汰赛中“以价换量”的选择。

车展作为一扇汽车行业的微缩视窗，正清晰投射出汽车产业有关“未来”解法的交锋。

降价成甩卖“灵药”？

“价格战没有赢家，更没有未来”，是工业和信息化部相关负责人对于5月31日中国汽车工业协会叫停价格战倡议的表态。

这一天，也是大湾区车展首日。中国汽车工业协会的倡议指出，以无序“价格战”为主要表现形式的“内卷式”竞争，是行业效益下降的重要原因。呼吁全行业共同维护公平竞争秩序，促进行业健康、可持续发展。

一组数据构成了这份倡议的背景：2024年中国汽车行业利润率仅为4.3%，2025年第一季度进一步下滑至3.9%，低于同期下游工业企业5.6%的平均水准；去年，全国有227款车型降价，新能源汽车平均降价力度达1.8万元，降幅超9%；刚过去的5月，在头部车企掀起新一轮“价格战”后，港股、A股汽车股全线下跌。

倡议一经发出，身在大湾区车展现场的车企高管纷纷作出响应，一致认为中国车企应该“卷技术、卷服务，不卷价格”。

治理价格内卷“箭在弦上”

治理价格内卷为何是“必须要打的仗”？业内已给出答案。

6月1日，即大湾区车展第二日，车企重要零部件供应商孔辉科技的董事长郭川发表公开信，以“梦想”之名直陈产业链痛点：供应商货价遭压低、回款周期长、长期利润微薄甚至亏损……

在车展现场，消费者亦表达出对“低价低质”产品的犹疑。曾有多年燃油车驾驶经验的谢明（化名）表示，“比如续航、智驾这些性能，你就会担心不到十万成本的车有没有这个能力，它会不会偏差很大。”

“电子产品”，是谢明对新能源汽车的调侃称呼，但亦折射出部分消费者对新能源汽车频繁降价及快速迭代的不满。一名头部车企的销售人员向记者透露，“由于新车价格波动较大，所以二手车价格也跟着跳水，保值率是一些消费者的心病。”

价格战抑制的，除了二手市场的活跃，

卷技术、卷服务，不卷价格

“正常的价格竞争是可持续的，价格竞争必然长期存在，不可能完全消除，只是竞争强度需保持在合理区间。”中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树认为，“应当把技术创新作为产业最核心的突破点。”

崔东树的观点是一条行业共识：驶出“价格战”的泥潭，企业必将走向以技术和服务为锚点的“价值战”。产业价值链也将从“成本敏感型”转向技术密集型与服务导向型。

在首日观众流量创下历史新高的大湾区车展，112家整车品牌、1039款车型的逐鹿，可以一窥这份努力。

譬如，华为尊界S800的无人代客泊车功能令场内惊艳，车辆来去自如，与一位代驾

“熟练工”无异；比亚迪首次开展出兆瓦闪充技术，突破性的1000kW充电功率让“充电与加油速度一样快”的标语变得可信；“未来驭行空间站”展区内，红旗天玑1号飞行汽车与小鹏汇天的电动垂直起降飞行器（eVTOL）并肩而立……创新的星火令观众兴奋又赞叹，场馆从头走到尾，从边缘走到中心，此起彼伏的“哇”声和脚步落进同频。

除汽车本身外，由人构成的服务体验亦是“价值战”的重要一环。比亚迪旗下高端车系腾势汽车资深销售刘毅衡向记者表示，腾势为了提升用户体验，已开始提供跨省的上门试驾服务，维修则可免费上门接送车辆。

旧故事虽未落幕，但一切都向新出发了。



□新华社记者 梁旭 报道

5月31日，观众在粤港澳大湾区车展观展。

“未来”之战是道多选题

走出车展的微缩视窗，广阔大市场中，更多上下游企业亦在“未来”之战中寻找自己的位置。

今年3月，宁德时代“落子”东营，双方将合力建成全球首个高比例绿电直供零碳产业园；

同月28日，居中国汽车供应链百强第二位的潍柴集团，下线首台刀片形磷酸铁锂电池产品。

轻量型的“微创新”亦在进行中。今年4月，素有“铝王”之称的滨州魏桥牵手极石汽车，将以实验室形式研发车身铝材料占比高达50%的新能源汽车，在规划中，这一设计将使续航里程提升10%，并显著减少碳排放。

“出海”，则是应对价格内卷的另一解法。胡浩然认为，低质低价的打法可替代性强，极易被其他国家迎头赶上，因此车企出海也必须打造差异化竞争优势，“必须在全球竞争中高举中国品牌的认可度、忠诚度，走好高质量发展的路径表达。”

李方龙是一家专做新能源汽车出海业务的企业负责人，他这次来大湾区车展，目的明确：为东南亚、东欧市场物色合适的出口车型。在李方龙看来，出海是一道多选题，找准细分市场就会有惊喜，“比如说五菱宏光MINIEV是一款轻巧便捷的代步工具，我们就把它带到东欧小国的农村去，结果大受欢迎。我们要做的就是发现这些潜在的增长点，而不是缩在单一市场上互相挤压。”

更多城市，也在开启车展这扇明亮的观察窗口——在山东，6月12日起，早早布局新能源汽车产业的济南、东营、烟台、威海等城市，相继释放出夏季车展的信号。

新的热闹即将来临，这注定是一个属于创新者的夏天。

让好政策实现好效果

一周经济评论

□ 付玉婷

近日，山东省发布《进一步支持民营经济高质量发展若干财政政策》，50条政策措施靶向发力，全方位回应民营企业关切和诉求。

财政政策的制定和执行是金融、产业、收入分配等多方面经济政策协调配合的成果。持续加码、更加给力的财政“工具箱”，系统集成党委、政府及各部门想民营企业之所想、急民营企业之所急，支持民营经济高质量发展的实招硬招。

民营经济主体占全省市场主体的99%，支持民营经济发展，归根结底要落在“旺盛”民营企业爱拼会赢的精气神，激发民营经济拔节成长、向新而行。50条政策，17条指向科技创新、13条指向转型升级，引导民营企业弘扬企业家精神，千方百计实现更大发展。企业研发投入最高补助500万元；支持企业数据基础设施建设，实施“算力券”奖补；每年择优支持不少于200个服务业重点项目，其中组织民营企业参与申报的比例不低于50%……一方面不断完善存量政策，一方面根据经济新形势、产业新机会及时补充新的增量政策，新旧政策紧密衔接、持续发力，帮助民营企业结合自身优势强化高质量发展前瞻性，积极发展新模式新业态，加快向高端、智能、绿色的现代企业转变。

多数民营企业体量较小，资金、资源有限，面对国际、国内经济格局的深刻变化，难免一时遭遇困难、陷入烦恼。但也应看到，每次经济变革与调整中，总有一批民营企业给出惊艳表现。要以“一点红”带动“一片红”，强化优秀企业与广大民营企业的经验分享、学习交流，帮助树立“有解”意识，也要引导民营企业摒弃单打独斗的传统思维模式，用好供应链、产业集群等相关政策红利，走抱团式发展之路。这个过程中，离不开政府部门针对现金流紧张、融资渠道收窄等急迫问题，推动惠企政策尽快落地落实，在每件事、每项诉求的对接服务中增强民营企业“敢解”的信心与底气。

近年来，山东从减税降费、融资支持、市场开拓、营商环境等方面出台了一系列政策措施，一些好经验、好做法不断以制度形式被固定下来，由此所营造的可预期、可持续的发展环境和政策导向是民营经济得以向好发展的基础。要进一步健全政企沟通协商机制，制定涉企政策充分听取企业家意见，找准政策要点，同时常态化深入企业一线，详细了解企业享受惠企政策情况、存在困难问题及相关意见建议，适时开展重点领域政策评估，着力促进存量政策落实和增量政策优化。

山东经济社会发展所取得的巨大成就，民营经济始终是重要参与者和见证者，新的历史时期，民营经济踏入大有可为的新征程。真招实策、真金白银汇聚起支持民营经济迈向更高层次的坚定决心，必将有力引领全省民营经济开启新一轮跨越发展。

抗寒高产樱桃新品种发布

在冷凉地区种植亩产可达2000斤

□记者 杨秀萍 通讯员 李俊倩 报道

本报烟台讯 为加速耐寒、高产、抗病性强的露地栽培樱桃新品种的推广应用，近日，烟台市莱山区农业技术推广服务中心联合烟台水果茶工作站、市农科院苹果·果业科学研究所、市大樱桃协会，在莱山区解甲庄街道润隆果蔬专业合作社，举行大樱桃新品种“烟樱15”和“烟樱17”观摩会。在此次观摩会上，“烟樱15”和“烟樱17”首次对外发布，并正式进入新品种推广阶段。

“烟樱15”和“烟樱17”是烟台市农科院自主选育的樱桃新品种。这两个新品种的选育人、烟台市农科院高级农艺师田长平向记者介绍，“烟樱15”和“烟樱17”作为中晚熟品种，具有耐寒性好、畸形果率低、树势健壮、成花性好等特点，比较适合在冷凉地区种植，在气候适宜的年份，两个品种亩产可分别达到2000斤，堪称“抗寒高产王”。

“莱山夏季气温较低，为‘烟樱15’和‘烟樱17’的生长提供了良好环境。”田长平介绍，目前，这两个新品种在莱山区成功试种300棵，后期还将继续推广并实现规模化种植，以新品种助力当地樱桃产业提质升级。

“烟樱15”和“烟樱17”在莱山区试种的表现，彰显了这两个新品种在特殊气候年份的显著抗逆性与丰产潜力。“莱山作为晚熟樱桃产区，今年樱桃花期受霜冻和大风威胁，传统品种损失严重。但‘烟樱15’和‘烟樱17’坐果率依然坚挺。”莱山区大樱桃协会会长王向东说。

据了解，“烟台大樱桃”品牌价值达55亿元，入选100个“好客山东网红好物”名单、全国农业品牌精品培育计划。此次“烟樱15”与“烟樱17”的对外发布，标志着烟台大樱桃产业在品种自主创新与区域适应性上迈出关键一步。

“我们将持续跟进新品种的表现，优化配套技术，加快推广步伐，让更多果农受益。”田长平表示，“烟樱15”与“烟樱17”还将在甘肃、陕西等冷凉地区试种推广，为当地果农带去更多的经济效益。

黄河口（东营）

国际公路自行车赛举行



□记者 李广寅 报道

6月14日上午，“好运山东”2025黄河口（东营）国际公路自行车赛利津站在东营市利津县鸣笛开赛，来自国内外的20支专业车队及业余组车手竞相角逐赛道。经过近3个小时的拼搏，来自李宁之星洲际队的亚历山大·萨尔比以2小时50分42秒的成绩夺得专业赛利津站冠军。

黄河口（东营）国际公路自行车赛今年进入第九个年头，赛事自诞生之日就秉承高规格、高标准、高水平原则。去年底，经国际自行车联盟（UCI）批准，该项赛事正式升级为UCI男子精英2.2级职业系列赛，跻身“在华B类国际赛事”序列。