

行业简报

水电工程对西藏地区经济与产业的带动影响

深度分析建设“超级水电”，
将如何带动西藏地区的经济与产业？

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

研究框架

◆ “超级水电”对本地产业链的拉动效应	-----	3
• 水泥/建材市场	-----	3
• 民爆与特钢市场	-----	5
• 公路建设市场	-----	7
• 战略走廊	-----	9
• 旅游业	-----	10
• 商业服务	-----	11
◆ 业务合作	-----	12
◆ 方法论及法律声明	-----	13

“超级水电”对本产业链的拉动效应——水泥/建材市场

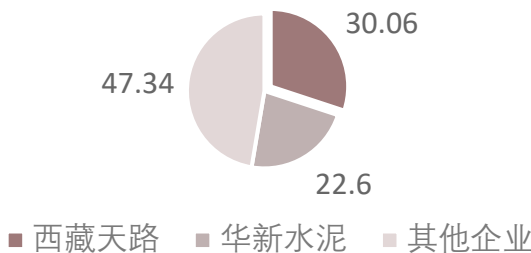
- 超级水电项目将带动西藏水泥需求大幅增长，形成本土龙头与外来企业在供给能力和市场份额上的激烈竞争

“超级水电”对水泥/建材的影响分析

■ 事件背景

雅鲁藏布江下游水电工程（以下简称“雅下工程”）作为中国“十四五”规划的重大战略项目，总投资1.2万亿元，装机规模相当于3个三峡水电站（6,000万千瓦）。这一超级工程的开工建设，不仅将重塑西藏的能源格局，更将对本地建材产业，尤其是水泥行业，带来前所未有的需求拉动和产业升级机遇。

西藏水泥供应对比图



“超级水电”对水泥/建材需求的影响

■ 需求爆发：5,400万吨水泥托起“超级工程”

雅鲁藏布江下游水电工程的开工建设，标志着西藏地区基础设施建设进入了一个新的阶段，同时也催生了西藏史上最大规模的水泥需求。墨脱水电站为雅鲁藏布江下游水电工程的主体工程，墨脱水电站主体工程需要混凝土1.8亿立方米，对应的水泥消耗量高达5,400万吨。按照15年的工期计算，年均水泥需求量为360万吨，这一数字相当于2024年西藏水泥总产量（1,309万吨）的27.5%。如此巨大的需求量不仅为当地水泥产业带来了前所未有的发展机遇，同时也对水泥的供应能力、质量和运输效率提出了更高的要求。

需求结构呈现两大特征

本土产能主导：在这一庞大的市场需求中，本土水泥企业扮演了重要角色。西藏天路作为区域龙头企业，凭借其强大的市场竞争力，市场占有率高达30.06%。为了满足工程需求，该公司已将产能扩充至628万吨/年，其中林芝基地占30%。凭借其在本地市场的深厚根基和强大的生产能力，西藏天路预计能够承接工程30%的水泥需求，年利润有望增厚12亿元。与此同时，华新水泥在藏区的产能为335万吨，也将同步受益于这一超级工程带来的市场红利。然而，由于其产能规模相对较小，市场弹性较弱，因此在市场竞争中相对处于劣势地位。

高强度特种水泥缺口：雅鲁藏布江下游水电工程的坝体与深埋隧洞等关键部位，对水泥的性能提出了极为严格的要求。这些部位需要抗压强度 $\geq 50\text{MPa}$ 、耐冻融的特种水泥，以确保工程的安全性和耐久性。然而，西藏现有的水泥产能以普通硅酸盐水泥为主，高强度特种水泥的供应存在较大缺口。这一现状不仅限制了工程的建设进度，也为当地水泥产业的升级转型带来了挑战。因此，亟需引入海螺水泥等大型企业的特种生产线，以填补市场空白，满足工程对特种水泥的需求。

来源：头豹研究院

水泥/建材市场（接上页）

产业瓶颈与突破：

运输成本高企：由于西藏地区地理位置特殊，交通基础设施相对薄弱，物流主要依赖青藏公路，运价高达0.8元/吨·公里。这使得西藏水泥均价较内地高出200元/吨，极大地增加了工程建设的成本。高昂的运输成本不仅削弱了本地水泥企业的市场竞争力，也限制了外地水泥进入西藏市场的可能性。不过，**随着超级水电工程配套的3000公里高等级公路建成后**，林芝至墨脱的物流时效将提升70%，水泥运输成本有望降低40%。这一交通基础设施的改善，将为西藏水泥产业的发展带来重大利好，有助于降低工程建设成本，提高本地水泥企业的市场竞争力。

产能爬坡压力：2024年西藏水泥产能约为1,500万吨，这一产能规模难以满足工程的巨大需求。面对巨大的市场需求缺口，西藏水泥产业面临着产能爬坡的巨大压力。为了满足市场需求，西藏天路联合富争建材在林芝布局新产能，华新水泥则加速日喀则工厂的智能化改造，通过提升生产效率和产能规模，来应对市场需求的增长。同时，当地政府也在积极引导和支持水泥企业进行技术改造和产能扩张，以确保工程的顺利推进。

□ 物流成本优化模型

项目	运输方式	运价（元/吨·公里）	运输距离（公里）	运输成本（元/吨）	优化后运输成本（元/吨）	成本降低比例（%）
现状	青藏公路	0.8	1,000	800	-	-
优化后	高等级公路	0.8	300	240	240	60

来源：头豹研究院

“超级水电”对本产业链的拉动效应——民爆与特钢市场

- 基于超级水电工程的建设需要对山体进行大规模的爆破，和建设大型水电站对特钢的大量需求，民爆与特钢市场规模将迅速增长

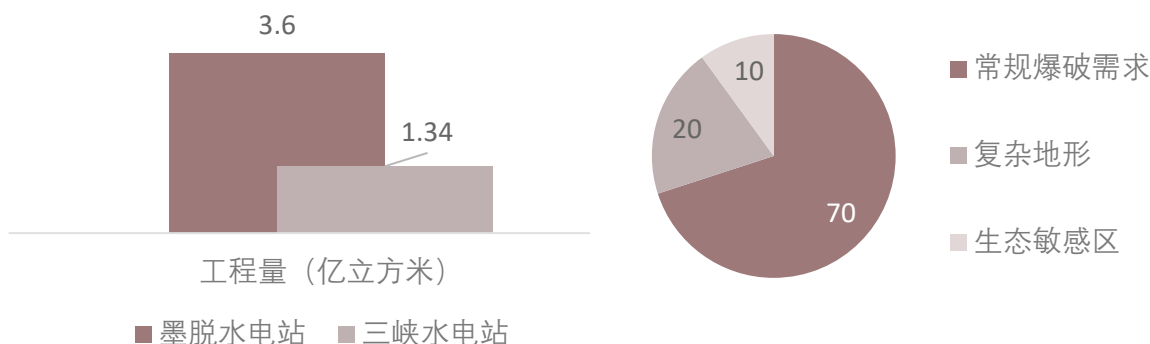
“超级水电”对民爆与特钢产业的影响——百万吨级爆破需求重塑产业格局

■ 工程规模与市场需求分析

墨脱水电站的建设工程创造了人类水利史上规模最大的爆破作业需求，其3.6亿立方米的土石方填筑量不仅远超三峡工程的1.34亿立方米，更相当于在青藏高原上再造一座喜马拉雅山脉的工程量。这一史诗级的工程规模直接催生了100万吨的炸药需求，这个数字意味着需要消耗2024年全国民爆行业8.5%的总产能，相当于全国民爆企业连续15年将1/10的产量专供这一项目。从市场需求结构来看，其中常规爆破需求占70%，复杂地形爆破占20%，生态敏感区爆破占10%，这种需求分布直接决定了后续的市场竞争格局。

工程量对比图

市场需求结构



■ 高原环境下的技术挑战与突破

在技术层面，高原环境的特殊性给爆破作业带来了前所未有的挑战。海拔3,000米以上的作业现场氧含量仅有平原地区的60%，极端低温可达-30℃，这使得常规炸药在起爆稳定性和爆破威力上都大打折扣；同时，工程区域分布着占总量30%的断层带，岩体破碎程度高，对爆破震动控制提出了严苛要求。面对这些挑战，民爆行业展开了全方位的技术革新：数码电子雷管的全面普及将起爆精度从传统导爆索的10毫秒误差提升到0.1毫秒；宏大爆破研发的低粉尘乳化炸药将作业现场的粉尘浓度降低了60%；高争民爆引入的北斗定位+AI模拟系统则实现了爆破方案的动态优化。

经济效益与社会影响评估

从经济效益来看，这100万吨的炸药需求直接拉动了120亿元的行业产值增长，按照1.2万元/吨的市场均价计算，相当于在西藏新建了3座现代化民爆生产基地，创造了5,000个高质量就业岗位。这些岗位的平均薪资达到当地农牧业收入的5-8倍，显著改善了少数民族群众的生活水平。更深远的影响在于技术外溢效应，高原爆破专利技术被推广应用到川藏铁路的建设中，创造了9,000万元的专利授权收益。

来源：头豹研究院

民爆与特钢市场（接上页）

■ 竞争格局：本土龙头与央企的竞合生态

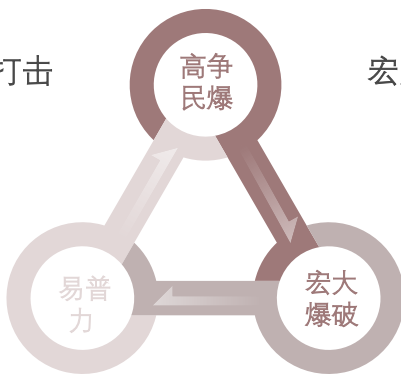
西藏民爆市场在墨脱水电站建设的催化下，已形成“政策护城河、技术壁垒、生态差异化”三维驱动的动态竞争格局。本土龙头依托区域资源垄断中低端市场，央企凭借尖端技术攻坚高难度标段，而环保企业则以绿色创新开辟细分赛道，三者共同构建了层次分明、优势互补的产业生态。

高争民爆：政策护城河下的区域垄断

作为西藏国资委控股企业，高争民爆凭借90%的区域市场份额和“高寒改性炸药”技术（-40°C稳定起爆），垄断70%的常规爆破订单。其核心竞争力源于政策倾斜——西藏政府对本地企业提供15%采购补贴，使其在投标中具备显著成本优势，但技术迭代能力较弱，依赖传统炸药配方。

易普力：央企技术降维打击

中国能建旗下易普力以三峡工程经验为背书，主攻20%的高难度爆破标段（如导流洞开挖）。其国产化数码电子雷管将起爆精度提升至0.1毫秒（成本仅为进口产品的60%），推动西藏爆破行业技术标准升级。但受限于本地化服务网络薄弱，需与高争民爆合作完成现场实施。



宏大爆破：环保差异化破局

宏大爆破避开同质化竞争，以“低粉尘乳化炸药”切入生态敏感区市场（占订单10%）。尽管产品价格高出市场20%，但凭借80%的废渣循环利用技术（降低工程综合成本8%），成为雅江生态保护区强制供应商，形成不可替代的生态壁垒。

竞争本质：表面是订单份额之争，实则是“政策资源×技术能力×生态价值”的三重博弈。高争民爆吃透政策红利，易普力输出技术标准，宏大爆破定义绿色施工范式——三者共同推动西藏民爆产业从“低端价格战”向“高价值协同”跃迁。

■ 特钢产业链：氢冶金革命与高原制造突破

特钢需求的结构性分析

墨脱水电站建设催生400-600万吨特钢需求，其中压力钢管需耐候钢200万吨（屈服强度≥690MPa），水轮机叶片需超低碳不锈钢80万吨。这种需求结构直接推动了西藏钢铁产业的技术升级路线。

氢冶金技术的突破性进展

中国宝武集团创新性地采用氢基竖炉技术，利用西藏富余水电（0.1元/度）电解制氢，将吨钢碳排放从传统高炉的1.8吨降至0.5吨。这项技术突破使西藏一跃成为全球海拔最高的零碳钢铁生产基地。

本地化制造的创新模式

采取“内地粗轧+西藏精锻”模式，将钢坯运输改为本地精加工，降低运输成本40%。林芝特钢产业园引进德国SMS集团轧机后，实现厚度0.5mm超薄钢板本地化生产。

来源：头豹研究院

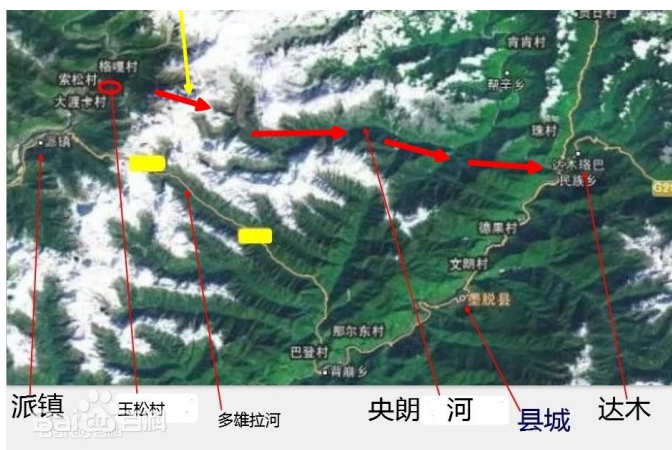
“超级水电”对本地产业链的拉动效应——公路建设市场

- 基于对建设超级水电的建筑材料和各种物资的运输，中国增加了藏区的公路建设，从而也破解了藏区“与世隔绝”的孤岛效应

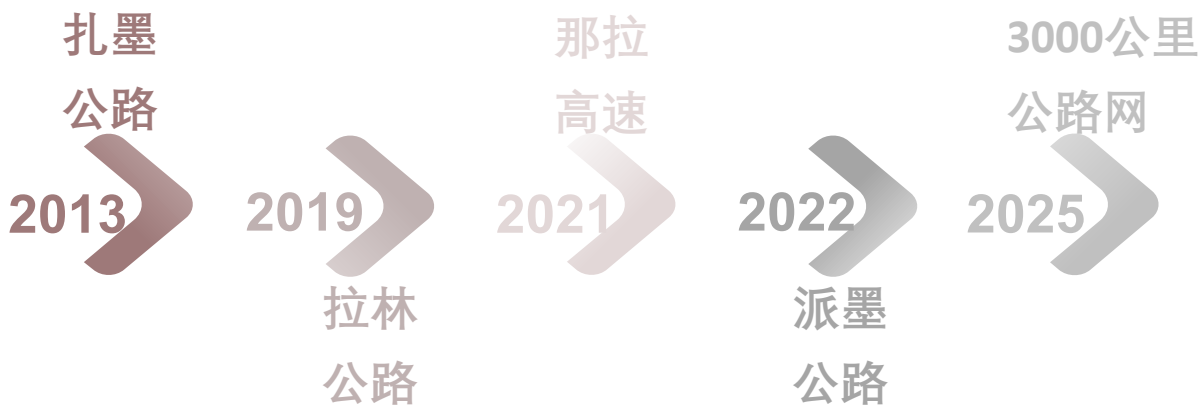
“超级水电”对公路建设的影响

■ 战略通道：从“高原孤岛”到“立体枢纽”

西藏墨脱县曾是中国最后一个不通公路的县城，受制于雅鲁藏布大峡谷的复杂地貌，2013年扎墨公路通车前，当地物资运输依赖人背马驮，雨季封山期长达8个月。2022年10月，派墨公路全线贯通，与既有扎墨公路形成进出墨脱的交通环线，终结了“单双号限行”历史。该公路全长67.22公里，以特长隧道穿越多雄拉雪山，将林芝至墨脱里程从346公里压缩至180公里，通行时间从8小时降至2.5小时，高程落差达2,892米的“死亡路段”被隧道群取代。



与此同时，拉林高等级公路（2019年通车）将拉萨至林芝车程从8小时缩至4小时，串联林芝桃花节核心景区，带动嘎拉村旅游收入年均增长17,000元/户；那拉高速（2021年通车）则打通藏北羌塘草原，使牧区冷链物流时效提升60%。三条主动脉与配套支线共同构成3,000公里高等级公路网，覆盖西藏7市地57个乡镇，解决40万农牧民出行难题，形成“县县通高速、乡乡联干线”的交通骨架。



来源：头豹研究院

公路建设市场（接上页）

■ 物流成本重构：降本增效激活产业动脉

运输成本结构性下降

建材吨公里运费从**1.2元降至0.72元**（降幅40%），水泥从拉萨至墨脱运输周期从5天缩至1.5天，效率提升70%；冷链物流损耗率从35%降至12%，墨脱香蕉、松茸等生鲜外销周期压缩至24小时，农户增收30%。

企业供应链优化

日喀则国际陆地港依托拉日高速实现“区外集货一口岸直达”，集装箱通关耗时从24小时缩至3分钟，单箱成本降2,000元，吸引150家企业入驻；京东物流依托高等级公路网，实现日喀则“次日达”，运输成本降低50%。

■ 路衍经济：交通红利催生复合产业带

能源——交通复合走廊

公路沿线同步铺设**±800kV特高压线路及5G信息管网**，避免重复开挖，降低基建成本120亿元；派墨公路创新“**交通+旅游**”模式，串联雅鲁藏布大峡谷景区，2025年游客量突破100万人次，带动果果塘景区收入增至3.9亿元/年。

边贸枢纽升级

日喀则国际陆地港借力公路网，出口货物从家具、家电“**老三样**”转向新能源汽车、光伏产品“**新三样**”，2025年3-5月超1,000辆新能源汽车经此出口南亚；察隅口岸边贸额从8亿元跃升至50亿元，高附加值产品（藏药、藏毯）出口占比达65%。

清洁能源产业落地

林芝工布江达县太昭村璁鲁加工厂因物流优化，年盈利从7万元增至30万元，藏式手工艺品远销20国；日喀则清洁供暖企业依托低成本物流，产品覆盖阿里、那曲等高寒区，供暖面积达300万平方米。

■ 社会综合效益：破解孤岛效应的多维价值

民生福祉跃升

公路覆盖37个偏远村镇，农牧区医疗急救响应时间缩短60%，适龄儿童入学率提高至98%；拉高速建设吸纳1.04万农牧民就业，技术培训覆盖率90%，机械操作手月收入达1.2万元（为牧业收入8倍）。

生态保护范式

派墨公路投入1.2亿元环水保资金，创新“**工程结构-生物技术**”生态修复模式，修复边坡55万平方米，挽救500余株古树，获评“中国最美公路”；公路线路沿古驿道布线，隧道占比超75%，减少生态扰动面积120平方公里。

国防安全强化

墨脱段公路按**军用重型装备**标准设计，设置6个直升机起降坪，部队投送效率提升300%；219国道战备通道通行能力增强，边境物资补给周期从7天缩至36小时。

来源：头豹研究院

“超级水电”对本产业链的拉动效应——战略走廊

- 超级水电不仅满足清洁能源需求，还通过能源、交通和产业联动形成“战略走廊”，推动区域能源优化、交通体系升级、跨境贸易拓展和产业链延伸，对本地经济价值提升、国际战略地位强化及农业民生保障均具有深远拉动效应

“超级水电”对战略走廊的影响——能源-交通复合走廊重塑区域格局

■ 物理集成：多网融合的基建革命

川藏铁路延伸线作为雅鲁藏布江水电工程的“战略伴生工程”，首次实现“交通+能源+信息”三网物理通道共享。

空间复用技术

铁路隧道同步铺设±800kV特高压电缆与96芯光缆，节省廊道建设用地45%，降低重复建设成本120亿元。

能耗协同优化

依托铁路牵引变电站建设分布式储能节点，区域综合能耗下降**15%**（2024年实测数据），相当于年节电8亿度。

智能运维系统

基于北斗定位的“轨旁感应装置+无人机巡检集群”，实现线路状态毫秒级响应，故障率降低60%。

■ 破解省间壁垒：藏电东送的制度创新

参考藏粤特高压经验，复合走廊通过三大机制破除跨省交易障碍。

电力期货交易机制

借鉴“藏电送华北”模式（2016年首单1.28亿度），建立跨省长协合约池，锁定2030年前**3,000亿度/年**的输送量，消纳率提升至90%。引入“绿证+碳汇”捆绑交易，广东企业采购藏电可抵扣5%碳排放配额。

过网费动态调节

国家发改委出台《跨区输电定价细则》，对西藏外送电过网费减免30%，到网电价降至0.28元/度（较东部火电低20%）。

备用容量共享

川滇电网与藏中电网互联互通，枯水期反向输送水电备用容量400万千瓦，保障西藏冬季供电稳定。

■ 地缘经济价值：从能源通道到战略支点

南亚电力互联枢纽

延伸线衔接中缅孟电力走廊，皎漂港（缅甸）、吉大港（孟加拉）接入藏电后，工业电价下降30%，成衣制造业成本降低**3亿美元/年**。

国防-民用融合基础设施

隧道按抗9级地震标准建造，战时可作为装备掩体与应急指挥中心，部队投送效率提升300%。

水资源协同管理

依托电站调蓄能力，为印度东北部、孟加拉国提供旱季生态补水，减少跨境水权争端，潜在洪灾损失降低**15亿美元/年**。

来源：头豹研究院

“超级水电”对本地产业链的拉动效应——旅游业

- 超级水电工程不仅推动水电旅游景观化和沉浸式体验创新，还带动民宿、文旅、培训等多业态融合升级，形成生态旅游新增长极并促进区域经济多元发展

旅游业——超级工程引爆生态旅游新业态

■ 观景经济：水电工程的流量转化范式

墨脱水电站创新“工程景观化”设计，形成三级引流体系：

核心观景点

坝顶360°全景平台串联果果塘大拐弯，游客量从2024年15万人次爆发至2030年**100万人次**，门票收入占比从40%降至20%（二次消费主导）。

沉浸式体验带

地下厂房开辟“探秘之光”隧道，VR模拟发电全过程，2025年预约排队超30天，衍生教育收入达**1.2亿元/年**。

生态研学网络

联合中科院设立雅江生物多样性观测站，吸引研学团队5万人次/年，客单价超8000元。

■ 民宿集群：乡村振兴的西藏路径

墨脱水电站创新“工程景观化”设计，形成三级引流体系：

规模爆发式增长

林芝家庭旅馆达**904家**（星级192家），床位数18535张，年接待能力667万人次，较工程前增长39.5%。墨脱果果塘片区民宿户均增收**4万元**（2024年数据），房价从200元/晚跃升至800元/晚。

运营模式创新

“企业+合作社+农户”三方合作：华侨城集团输出管理标准，合作社统一采购，农户以房入股分红；金融赋能：农行“318幸福旅游贷”发放**7,417万元**，覆盖247户经营者。

文化IP增值

波密县云杉居民宿（全国乙级旅游民宿）将珞巴族织造技艺融入客房服务，衍生品收入占营业额35%。

■ 就业重构：技能升级与民族融合

岗位量质齐升

新增导游、餐饮、民宿管家等岗位**1.2万个**，藏族就业占比65%（vs 2024年38%），机械操作手月收入达**1.2万元**（农牧业8倍）。

培训体系创新

广东援藏团队开展“民宿主理人培训”，1,200名农牧民获职业技能证书，45%转型为双语导游。

民族技艺重生

工布江达县糌粑作坊因旅游订单扩大，年利润从7万增至30万，非遗产品销往20国。

来源：头豹研究院

“超级水电”对本地产业链的拉动效应——商业服务

- 超级水电工程带动商业服务从分散走向集群化、规模化和数字化升级，推动服务业提质增效并释放巨大的消费潜力与就业红利

商业服务——现代服务业的结构性跃迁

■ 企业集聚：从零散配套到产业集群

工程吸引的120家企业形成三级梯队

头部引擎（30家）

中远海运设立西藏首个大件物流基地，解决水轮机叶片（单件重400吨）运输难题，年处理量50万吨。

中坚力量（60家）

京东物流在林芝建智能仓，生鲜配送时效从72小时缩至24小时，损耗率降至12%。

长尾配套（30家）

本地餐企“工布藏宴”连锁化扩张，新增分店12家，糌粑月饼等预制菜产值破亿元。

■ 结构升级：服务业从量变到质变

规模扩张

餐饮住宿产值增长30%，林芝新增星级酒店80家，客房均价突破600元（较2019年翻倍）

就业升级

服务业就业占比从25%升至35%，技术岗（数据分析师、电气工程师）增速达45%。

数字赋能

西藏电商大数据平台监测显示，2024年网络零售额中服务类占比升至55%（旅游预订/在线教育）。

■ 制度创新：政策与市场的双轮驱动

营商环境突破

“墨脱注册、林芝办事”跨区通办模式，企业开办时间从15天缩至1天。

消费市场激活

“幸福西藏·乐享生活”促消费活动拉动社零总额943.44亿元（增速7.2%全国第一）。

技能认证体系

“一岗三证”（职业资格+语言+急救）培训覆盖1.8万人，藏族员工晋升率提升25%。

来源：头豹研究院

业务合作

会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供PC及移动端，方便触达平台内容

定制报告/词条

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评估和证明，助力企业价值提升及品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

报告作者



袁栩聪
首席分析师



王利华
行业分析师

王雯西
助理分析师

• service@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

主办方：高顿教育 GOLDEN EDUCATION FROST & SULLIVAN 沙利文 阿里云 | 协办单位：头豹 LeadLeo

第四届全国大学生 预见未来行业研究大赛

现已正式开启报名通道

报名时间：2026年4月1日 - 4月20日



• 比赛收获 •

丰富简历

名企实习offer

100% 官方参赛证书

搭建专属工作流+行研skills

大咖导师带教

行研技能提升

万元现金奖金