

国办印发深化投资审批制度改革意见

# 严格政府投资项目管理 实行决策终身负责制

据新华社电

为进一步优化投资审批权限配置、提升投资服务便利度、强化投资项目全过程监管,着力扩大有效投资,国务院办公厅日前印发《关于深化投资审批制度改革的意见》(以下简称《意见》),对相关工作作出部署。

在严格政府投资项目管理方面,《意见》提出,按照权责一致、监督有效并与事权相匹配的原则,优化政府投资项目审批权限;严禁违规通过国有企业等企业投资项目核准或备案形式规避政府投资项目审批;完善项目建设标准和投资概算核定标准体系,严格项目概算约束;实行政府投资项目决策终身负责制。

在规范企业投资项目管理方面,《意见》提出,动态修订政府核准的投资项目目录;各省级政府要根据项目性质、市县承接能力等,合理确定本地区企业投资项目核准权限;推进项目备案信息和备案证明标准化,加强备案信息完整性、产业政策符合性核查;强化企业投资管理政策和产业政策、要素资金管理政策的协同联动。

在提升投资审批效率和促进项目落地方面,《意见》提出,深入推进“固定资产投资项目审批一件事”;进一步精简投资项目报建审批事项,对同一部门并联审批的报建事项实行合并办理;规范项目招标投标管理,严厉打击规避招标、围标串标、弄虚作假等违法违规行为;加强项目建设实施管理,完善投资项目建设实施信

息填报等制度。

在加强项目监管和健全评价体系方面,《意见》提出,压实项目全过程监管责任,投资主管部门履行综合监管责任,行业主管部门履行行业监管责任,地方政府有关部门履行属地监管责任;建立与高质量发展要求相适应的投资项目决策综合评价和绩效评价制度,有效支撑投资决策和项目管理。

《意见》强调,要加强投资审批制度改革与项目投融资机制改革、重点领域价费改革等的协同配合,更好发挥叠加效应。各地区、各有关部门要按照职责分工抓好本意见贯彻落实,国务院投资主管部门要加强统筹协调指导,共同推动改革措施落地见效。

## 两部门提高部分类型银行境外贷款余额上限

证券时报记者 贺觉渊

为更好满足境外企业合理融资需求,中国人民银行、国家外汇管理局4月15日发布《关于调整银行业金融机构境外贷款业务有关事项的通知》(以下简称《通知》),宣布将境内外商独资银行、境内中外合资银行、外国银行境内分行的境外贷款杠杆率由0.5上调至1.5;将进出口银行的境外贷款杠杆率由3上调至3.5,自《通知》发布之日起实施。

此次调整,本质上是对特定类型银行的“紧箍咒”进行松绑,提升其跨境金融服务能力。招联首席研究员董希淼接受证券时报记者采访时表示,此举将进一步缓解“走出去”企业的境外融资难题,并鼓励海外企业更多使用人民币,推动人民币国际化进程。

近年来,我国银行的境外贷款规模稳步增长,人民币贷款占比不断提升,有力地支持“走出去”企业境外经营。目前,部分银行境外贷款余额逐渐接近上限。

早在2022年,央行、国家外汇局曾发文明确境外贷款余额上限计算方式,由境内银行一级资本净额(外国银行境内分行按营运资金计)、境外贷款杠杆率和宏观审慎调节参数共同决定,如计算所得上限小于20亿元,则核定为20亿元。两部门可根据宏观经济形势适时调整相关参数,以实现跨境资金流动的逆周期管理。

结合各银行业务规模及境内外资银行资本规模相对较小等实际情况,本次《通知》分别上调境内外资银行、进出口银行的境外贷款杠杆率,并将20亿元核定上限上调至100亿元。此次调整后,将相应提高部分类型银行的境外贷款余额上限,进而更好支持境内外资银行、进出口银行发挥业务优势。

国家金融与发展实验室特聘高级研究员庞溟向记者表示,对于境内外资银行,杠杆率上调意味着其利用境内母行资本进行境外放款的空间扩大;对于进出口银行,杠杆率上调作用于其庞大的资产基数上,将释放出可观的信贷规模。

近年来,中资企业加速布局全球产业链,越

来越多企业主动“走出去”开拓市场。“此次调整将直接降低企业海外并购、项目建设的融资门槛与成本,尤其是共建‘一带一路’国家和地区的重大基础设施项目与高技术贸易订单有望得到更多信贷资金支持。”庞溟说。

庞溟同时指出,当前人民币汇率在双向波动中显现强势,两部门适度放宽境外贷款杠杆率,有助于引导资金有序流出,平抑汇率升值压力,维持外汇市场供求平衡。

《通知》还优化了间接方式贷款管理要求。《通知》明确,境内银行通过向境外银行融出资金等方式间接向境外企业发放一年期以上本外币贷款,可由境外银行依据其所在国家或地区相关法律法规办理。

央行、国家外汇局有关部门负责人对此表示,《通知》出台后,境内银行应遵循依法合规、审慎经营、风险可控原则,开展相关业务,进一步完善内控制度和业务操作规程,与境外银行通过合同约定等形式,明确资金使用条件,有效防范风险。

## 投资人追逐“大疆系”创业者背后：在硬科技赛道押注确定性

证券时报记者 卓泳

眼下的一二级市场,情绪略显“拧巴”:一边是止不住的FOMO(害怕错过),投资人拼命追赶前沿技术的迭代速度,生怕认知掉队、错失时代主线;另一边却愈发克制,不敢轻易出手,生怕花了大价钱下错了注。

“想投又难投”的情绪纠结背后,是热门赛道项目端的结构性两极分化——过去半年间,大量热钱涌入人工智能(AI)、机器人等赛道,大家都急于挤上“牌桌”,催生了泥沙俱下的创业生态——要么鱼龙混杂、前景难判;要么头部格局已定,中小机构根本无法入局。

在此背景下,从大疆这类顶级硬件大厂走出的创业者,成了资本眼中最具确定性的标的。

### “投资就是投人”逻辑始终未变

近期,地瓜机器人宣布完成1.5亿美元B2轮融资,本轮融资不仅获得高瓴、淡马锡旗下Vertex Growth等老股东的持续加持,还迎来一批一线财务投资机构新入局,其中也包括中东资本。值得关注的是,地瓜机器人创始人余凯,同时也是地平线机器人的创始人兼CEO。

如今,投资人对创业人才的争夺,已不仅聚焦于大品牌内部孵化的新项目,还开始向从大品牌“单飞”出来的创始人延伸。以峰瑞资本、洪泰基金新近投资的竹马创新为例,其创始人张吉此前担任群核科技副总裁,也是群核科技首位同时负责产品与业务的核心高管。

创投行业有一个颠扑不破的共识——投资就是投人,这个逻辑从早期投资到中后期投资,从互联网时代延续到硬科技时代,从未动摇。

“早期天使轮,人的因素能占到90%;到VC阶段,看创始人加核心团队,占比60%至70%;即便到了后期,实控人的格局和团队成熟度,依然是决定性因素之一。”洪泰基金合伙人杨勃坦言,不同阶段只是权重不同,本质从未改变。

在他看来,如今投资人追逐“大疆系”创始人,与当年追逐腾讯、华为、阿里、字节等大厂出来的创始人同属于一个底层逻辑:相信经过顶级平台验证的人才,会拥有更高的创业成功率。

千乘资本合伙人成功也认为,资本偏好“大疆系”,本质是对“可复制的成功经验”下注。大疆这样的全球领先硬件企业,本身就完成了一

轮严苛的人才筛选,能进入核心产品线、主导项目落地的人,早已在实战中跑通了从0到1的全流程。

“投资人看的不是简历上的大厂标签,而是标签背后,一套被验证过的产品定义、研发落地、市场运营的完整体系。”成功表示。

在这套逻辑下,三类岗位出身的创业者最受青睐:产品经理、硬件研发、运营/销售。成功进一步分析,产品经理懂定义、懂拆解、懂落地,是创业核心;硬件研发负责技术实现;运营与销售完成商业化闭环,三者组合在一起,成功率会大幅提升。

不过受访投资人也清醒表示,他们并不会刻意去大厂楼下“蹲人”。“真正能成大事的,在大厂里也就核心部门一二把手,数量极少,不可能批量创业。”杨勃直言。

### 产业和人才在迭代加速演变

投人的逻辑没变,但值得投的赛道,需要的能力,已经完全不同。上一个十年与当下的创业环境,早已是两个世界。

回顾2010—2020年,这十年间,移动互联网和商业模式创新正处于发展的黄金时代,以移动互联网驱动的新消费、新模式、新业态和新平台层出不穷,美团、拼多多等创新企业崛起,创业更强调单点击破、强运营驱动,对人才的要求也聚焦在运营、流量和市场拓展方面。但2020年以后,随着国家产业政策导向的变化、中美科技博弈,以及资本结构的变化,创业投资的主线逐渐向硬科技靠拢。

最明显的变化是,过去热门行业多达十几个的赛道,被压缩在机器人、AI大模型、3D打印、商业航天、半导体等少数领域。更关键的是,像机器人、AI大模型、智能硬件赛道中,技术的复杂程度呈指数级提升,全是机械、电控、视觉、算法、传动的跨学科融合,单一专业能力已无法支撑这类赛道的创业。杨勃以大疆为例:无人机本身就是飞控、影像、动态补偿、软硬件一体的交叉产物,如今还是多家车企的摄像头模组供应商,这种能力恰好契合当下硬科技的刚需。

此外,这个时代还迎来了资本结构和逻辑的重构。从创投市场来看,目前国资的占比达到90%,市场化募资占比大幅萎缩,这意味着投

资的逻辑也会跟随变化。“过去投资像打德州扑克,变量多、难判断;现在更像打掷蛋,路线明确、打法清晰,跟着硬科技的指挥棒走,就不会偏离方向。”杨勃生动地比喻道。

### 并非所有赛道都追逐“大疆系”创业者

不过,需要看到的是,当前资本对“大疆系”创业者的追逐,只发生在机器人、智能硬件、AI大模型等新兴赛道,不同赛道对创业者的画像要求有明显的分化。

受访投资人普遍认为,赛道不同,人才年龄、背景、能力要求天差地别。以AI、机器人、智能硬件为例,技术迭代速度是传统行业的10—20倍,需要快速学习、持续试错,95后、00后天然占优,四五十岁的从业者很难跟上节奏。

但商业航天、半导体、可控核聚变赛道,拼的是工程经验、产业积淀、供应链稳定性,创始人普遍在40岁以上,年轻团队几乎没有机会。而大疆恰好踩中了这一波最具活力的硬件创新浪潮,成为输出复合型人才“黄埔军校”。

成功总结,“大疆系”创业者有三大核心优势:一是系统拆解能力强,能把复杂产品快速拆分为可执行的工程模块,技术落地效率极高;二是产品定义务实,不盲目炫技,懂市场、懂用户,知道如何把技术变成好卖的产品;三是拥有全球化视野,从起步就面向全球市场,熟悉海外渠道与品牌运营。

杨勃也补充道,在大疆、华为、字节等平台深耕十年以上、负责核心业务线的人,完整经历过产品从研发到规模化的全过程,这种全链路经验极其稀缺。

但投资人也保持清醒,并非所有大疆出来的人都值得投,机构普遍只关注核心产品线的正职、副职负责人,普通员工的认可度会大幅降低。

说到底,资本追逐的从来不是某个大厂的光环,而是在高度不确定的时代里,抓住最确定的那个人。

## 第139届广交会规模创新高 外贸企业预期订单增长

证券时报记者 吴瞬

4月15日,第139届中国进出口商品交易会(以下简称“广交会”)在广州正式拉开帷幕。作为中国外贸的“风向标”和“晴雨表”,本届广交会展览总面积达155万平方米,展位总数7.57万个,参展企业超3.2万家,均创下历史新高。在中东局势持续扰动、全球贸易增速放缓的背景下,这一盛会生动展现了中国外贸的坚实底气与强劲韧性。

值得注意的是,从证券时报现场采访的众多外贸企业来看,虽然今年以来持续面临外部局势波动加剧、原材料价格上涨等众多客观困难和挑战,但中国外贸企业仍然顶住压力,不少企业依然预计外贸订单会有不错的增长。

### 中东客户活跃度降低

“我们在广交会已经参展将近10年时间,最早参展的产品是一款擦窗机器人,从广交会一步一步推向市场,并得到市场的认可,目前已成为擦窗机领域的头部品牌。”深圳市鸿锦铭科技有限公司总经理高彬告诉记者,公司90%的收入都来自海外市场,并不断拓展产品边界,目前还推出了四足消防机器人等多款产品。

不过,中东局势对当前中国外贸企业也造成了一定影响。高彬透露:“原来我们中东客户一直处于增长状态,但这一次的局势变化还是有一定影响——中东客户明显没有原来那么活跃了。”

关于中东局势的影响,广州成至智能机器科技有限公司副总裁张凯给出的数据更为明显。他表示:“第一季度我们在中东地区的销售确实出现较大幅度的下滑,但从4月份开始,中东的需求持续回升,预估第二季度将实现持续增长。我们认为,中东地区的需求是被压制、被延迟,但并没有消失掉。”

张凯还坦言,目前去往中东的物流成本同比增长30%。“此前很多设备采用空运方式往中东地区发货。去年,我们发到中东地区大概需要一周到一周半的时间,但现在需要45天左右。所以我们也和采购商讲得很清楚,只能保证将货物送达,无法保证送达日期,但在这种形势下,客户也比较理性,能够接受这种变化。”

### 多措并举应对原材料涨价

中东局势变化带来的另一个副作用是原材料和零部件成本的上升,这给外贸企业带来了不小的经营压力。橙色云互联网设计有限公司在本次广

## 创业板全链条优化制度供给 全生命周期助力科创企业

<<上接A1版

其中产业并购占比达八成,收购新质生产力相关标的占比高达九成,中航电测收购成飞集团、光弘科技收购欧洲汽车电子企业等一批标志性案例相继落地。

“从境内外市场实践来看,已上市企业治理更规范、财务更透明,且具备二级市场定价基础,作为吸收合并标的更有利于释放协同效应、提升产业整合效能。”田良表示,创业板集大量细分领域龙头企业,通过吸收合并可实现强链补链、强强联合,加速做大做强。他预计,未来创业板同行业及上下游并购重组活跃度将持续提升,助力企业依托规模效应实现新质生产力跨越式发展。

值得关注的是,改革并非简单放宽约束,监管层面同步强化规范引导,明确要求吸收合并相关股东严格履行限售义务,严防制度异化为违规减持套现通道,守住市场公平与风险防控底线。

在股权激励方面,本次改革聚焦增强创业板上市公司对创新人才的吸引力与凝聚力、激发创新创业活力,支持运作规范、创新能力突出的上市公司,在实施股权激励时灵活设置考核指标。

华创证券首席策略分析师姚佩表示,

<<上接A1版

目前,人民币贷款占社融增量比重依然有六成,直接融资占比提升空间广阔,但想要水到渠成还需久久为功。“十五五”规划纲要明确提出“提高直接融资比重”,这不仅是未来5年金融政策的重点发力方向,

交会上带来了最新款的吹风机,该款吹风机在出风口位置搭载了一个AI感应探头,可以监测到吹风机和头发之间的距离,然后自动调整温度,保证吹头发时到达头部的温度稳定在55度。

该公司国际业务部副总温浩表示,目前原材料涨价主要靠企业内部消化,一定程度上影响了公司利润。“由于中东局势的影响,铜、芯片等原材料都涨价了。但我们的产品其实并没有涨价,就是希望尽可能的去保障出口、服务客户。”

广州市志欣电子科技股份有限公司销售总监梁秋艳介绍,该公司的新款按摩椅采用SL超长导轨搭配双层6轮专利机芯机械手,实现从颈部到腿部的全身深度按摩。尤其值得一提的是,该按摩椅还特别配备贴合式眼部按摩器,在享受全身按摩的同时,实现眼部同步放松,带来更全面、更沉浸的舒适体验,尤其适合长时间用眼人群。

对于原材料涨价的问题,梁秋艳表示,在当前局势下原材料价格上涨很难避免。“但是我们公司一直在研发一些替换材料,还跟客户共同探讨产品的研发,从而进一步控制成本,借此应对原材料大幅度上涨的问题。”

### 多元化市场凸显韧性

从2025年的贸易战到2026年中东局势的剧烈变化,这些都对中国外贸行业造成了巨大挑战,但也可以看到,单一市场的变化对中国外贸造成的影响已极为有限。

“我们公司去年的营业收入在2亿元左右,外贸占比约30%,在过去4年中,公司出口增速维持在10%—15%。”张凯告诉记者,在2021年到2023年之间,公司外贸主要以欧美为主,但从2023年底到2025年,中东、东南亚、共建“一带一路”国家开始出现增长趋势,虽然北美市场销售下滑,但其他市场填补了这一缺失。

温浩则表示,公司近几年营收实现了两位数的增长,这离不开多元化的市场。“我觉得广交会是一个比较好的契机,如果我们有足够的客户、足够的订单,就能抵消原材料上涨的影响,我们期待能获得更多海外客户。”

梁秋艳表示,公司2025年收入同比增长超过30%,预期2026年仍有30%—40%的增长。从本次广交会来访的客户来看,欧美客户越来越多,有明显回流。而对于当前的各种挑战,她表示:“我们始终相信,内功的修炼才是应对全球不断变化的关键点,所以我们一直在产品本身和公司内部管理上下去下功夫。”