

【头条评论】

创投从“狩猎”到“种田” 助力硬科技突围

张天伦

今年以来,长鑫科技、宇树科技、智谱等一批硬科技企业先后站上资本舞台的中央,在践行中国硬科技突围的同时,也给在早期为他们的发展提供支持的创投机构带来了十倍乃至百倍的投资回报。创富故事固然令人振奋且吸引眼球,但更值得关注的,是一批本土创投机构在此过程中的角色进阶:他们从“狩猎人”逐渐转变为“种田人”。这是两种性质截然不同的生产方式——“狩猎”更倚重个人主义乃至射幸预期,成败系于预判准确性与运气照拂,难以大规模复制;“种田”则换成了一整套成熟章法:选种、育秧、施肥、轮作,并且这套经验可以推而广之、不断复制。这批激动人心的IPO项目背后,是中国创投机构“种田式投资”的多点开花。

【商海听潮】

作别“一个包袱一把伞” 新赣商在硬科技领域露锋芒

李羊

在科技创新的时代浪潮下,当我们目光投向国内科创版图,一个极具辨识度的群体愈发清晰:在半导体、人工智能、高端制造、电子信息等硬核赛道上,一批江西籍上市公司产业先锋正集体走向台前,成为引领中国科技产业创新与升级的“领头雁”。

翻开当下科技型上市公司的名册,江西籍企业掌门人的身影密集而闪耀。在半导体与芯片领域,寒武纪创始人陈天石是江西南昌人,其16岁考入中科大少年班,带领寒武纪一度冲击万亿市值,成为国产AI芯片的标杆。存储巨头江波龙创始人蔡华波与蔡丽江姐弟俩来自江西九江,在AI存力需求爆发下,公司市值一度逼近3000亿元。天孚通信创始人邹支农来自江西宜春,其公司市值也一度达到4000亿元,在光模块领域占据重要地位。在人工智能与机器人前沿,智元机器人创始人彭志辉(稚晖君)来自江西吉安,这位“前华为天才少年”主导研发的具身智能机器人“远征AI”引发行业震动。地平线创始人余凯同样来自江西南昌,其公司是中国首家边缘AI芯片企业,港股市值一度站上1500亿港元。在互联网应用领域,字节跳动联合创始人兼CEO梁汝波来自江西宜春,滴滴出行创始人程维来自江西上饶,他们共同重塑着全球数字应用生态。

值得注意的是,这些企业无一不是各自产业链上的“链主”——它们不仅自身市值体量可观,更在整个产业生态中扮演着关键角色。从一颗AI芯片到一个机器人本体,从一根高速光器件到一款国民级APP,新赣商的产业触角已深深嵌入中国科技创新的主动脉。

【公司治理】

让职工董事真正发挥制度桥梁作用

熊锦秋

近日,由于某上市公司有职工董事与公司不存在劳动关系,不符合职工董事任职条件,浙江证监局决定对该公司采取责令改正的监督管理措施,并记入证券期货市场诚信档案。笔者认为,要让职工董事制度发挥应有效能。

根据《公司法》第68条、第120条,职工人数300人以上的股份有限公司,除监事会设有职工代表之外,董事会成员中应当有公司职工代表;董事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。《上市公司治理准则》第31条规定,董事会的人数及人员构成应当符合法律法规的要求,专业结构合理。《企业民主管理规定》第23条规定,与企业签订劳动合同建立劳动关系以及与企业存在事实劳动关系的职工,有选举和被选举为职工代表大会代表的权利。这些规定构成职工董事制度的基础框架,如果公司与员工不存在劳动关系,

最早投资智谱的中科创星,对被投企业的支持不止于资金:搭建光子集成领域的国家级中试平台、举办硬科技冠军营,把投后服务做成了一套体系。在为智谱提供第一笔资金的同时,中科创星便邀请其董事长刘德兵参加硬科技冠军营,助力他更快完成从科研工作者到企业家的转身。宇树科技豪华的投资人阵营里,赋能更为立体:首程控股旗下科技公司直接采购其机器人并承担交付与销售职能,帮宇树打开产品市场;祥峰资本则调动覆盖东南亚、北美、日本的产业网络,协助对接海外核心客户、政府资源与国际标准,助推其海外业务落地……如今决定一家硬科技企业能走多远的,不仅是技术、产品与团队本身,还有背后一批会“种田”的创投股东。

人类的先辈们从“狩猎”到“农耕”,文

如今,在科创时代,赣商精神被赋予了新的内涵。从这些上市公司创始人的创业轨迹来看,他们既有着江西人能吃苦耐劳、敢闯敢拼的精神,同时,自身也有着顶尖的技术能力、敏锐的商业嗅觉。他们有的从实验室里走出去,有的从销售员干起,还有在代码行中搭建生态。他们有的自带天才少年光环,但大多数出身于草根,出身路径各异,却都以一种更具技术含量的方式,将赣商精神重新推向时代舞台。

江西素有“物华天宝、人杰地灵”之美誉,作为资本市场的“江西板块”,其底色同样鲜明。映射到新能源新材料领域,中国稀土、赣锋锂业、章源钨业、金力永磁等上市公司,正是江西“物华天宝”资源禀赋在资本市场的直接投射。资料显示,2025年,江西省有色金属全产业链实现营业收入首次突破万亿元,成为继电子信息产业后第二个万亿级产业集群。而在“人杰地灵”的维度上,江西自古耕读文化积淀深厚,文脉昌盛、人才辈出,其商业基因也同样源远流长。

早在宋元时期,江右商帮便已兴起,到了明清时期趋于兴盛。彼时的江右商帮以人数之众、分布之广、渗透之深著称于世,为此民间还流传着“无江西商人不成市”的谚语,便是彼时江西商人影响力的生动写照。尽管随着时代变迁,江右商帮一度沉寂,但江西商人骨子里“一个包袱一把伞,走遍天下做老板”的草根勇气与开拓精神,却从未断流,造就赣籍创业者踏实、隐忍、深耕技术、低调务实的特质。江西是中国产业活跃区的共同腹地,北接湖北、安徽,南邻广东、福建,东靠浙江、上海,西连湖南,四通八达。虽然江西没有985高校,但一直重教育,一代代江西学子走出家乡,在沿海产业沃土积累资源,顺势创业。有言道:“江西也许不盛产

又怎能有资格担任职工董事?

职工董事不同于由股东提名产生的董事,其遴选方式让其能够扎根企业内部,直接倾听一线员工的真实诉求,把职工群体关于劳动保护、薪酬福利、安全生产、企业文化建设等意见,直接传递到董事会决策层面。职工董事可以丰富董事会的多元视角,打破董事会决策主要由资本方、管理层主导的格局,兼顾资本利益、企业发展与劳动者权益,有助于化解劳资分歧。职工董事熟悉企业生产经营一线实际情况,可以为重大经营决策提供来自现场的现实参考,减少脱离实际的决策偏差。

不过,个别上市公司在职工董事制度实施过程中出现偏差。有的公司把职工董事当成董事会的“装饰席位”,选举环节走过场,把与上市公司不存在劳动关系人员选举为职工董事,还有个别公司由高管出任职工董事,弱化职工代表属性。有的职工董事选出来之后,履职能力不足,开会随声附和,较少反映职工呼声,制度设计的价值难以有效释放。

明的进阶除了主动选择,亦是客观环境倒逼的结果,硬科技时代的投资也是如此。消费互联网投资时代,创投机构习惯以狩猎思维寻找风口标的,赌单点爆发实现高额回报;而硬科技企业技术不确定性更高、商业化路径漫长,核心创业团队更多来自科研院所及产业一线,他们面临的不仅是资金缺口,更迫切需要商业认知搭建、组织管理、产业链整合等一揽子加持。正是硬科技投资的长周期与高风险特征,倒逼创投机构走出传统财务投资范式,通过投后服务为企业发展提供助力。

需要说明的是,“种田”并不等于大包大揽。“种田式”投资真正的分寸感,在于既要陪企业穿越从科研理论到商业转化的死亡之谷,又要在企业具备独立造血能力,抑或市场证伪后,逐渐放手。尤其是当下国资大规模入场的背景下,若“赋能”变成代

劳,机构与企业从协同异化为捆绑,“种田”也就背离了创投本应坚守的市场化逻辑。

这种创投进阶的趋势不仅是企业所需、时代所需,也是机构自身发展所需。当下中国股权和创投类投资基金的存量规模已突破16万亿元,完整的产业链生态与持续活跃的创业氛围,也为创投行业高质量发展提供了肥沃土壤。创投机构从“狩猎”到“种田”的能力进阶,理应成为中国新一轮硬科技周期发展的关键力量。

6月5日,《国务院办公厅关于加强监管防范风险促进私募基金高质量发展的指导意见》发布,首次在国家级文件中提出“壮大领军创投机构”。尾部机构出清、头部机构扩容,资金与人才向专业投资机构集中,已是清晰趋势。在这轮洗牌里,“种田”的技能究竟是不是“领军”入场券,领军机构们又将进化出什么新的技能,时间会给出答案。



商务部:每天有超1亿件包裹进出农村

诗曰

网点覆盖县乡村,快递配送能上门。
物流服务大发展,农民都是受益人。
包裹进出多便利,生活改善步伐稳。
城乡经济循环好,活力焕发新农村。

朱慧卿/漫画 孙勇/诗

独角兽,但盛产独角兽创始人。”

在创投界有一句流传甚广的老话:“投资就是投人。”机构遴选创业创新企业时,最看重的是团队、赛道、市场空间及商业模式等,尤其在硬科技领域,技术壁垒固然重要,但创始人及团队的眼界、格局与韧性,往往决定了企业能走多远。

“十五五”规划纲要明确提出,在“建设强大国内市场,加快构建新发展格局”的战略部署中,要坚持“投资于物和投资于人紧密结合”。中国社会科学院上市公

司研究中心组织编写的《中国上市公司发展报告(2025)》书中也提到,中国经济长期以来以依靠“投资于物”的高投资、高杠杆的增长模式日渐显现局限性,而“投资于人”的创新要素对经济增长的贡献预计在未来实现反转。这一政策导向,恰与新赣商的崛起形成内在驱动与时代呼应。

从“一个包袱一把伞”走街串巷,到如今半导体的智能制造、高端制造、电子信息等各个领域多点开花,新赣商已逐渐成为我国产业发展中的中坚力量。

【政策把脉】

财政金融协同再发力 进一步释放内需活力

付英俊

为持续扩大内需、激活市场主体活力与居民消费潜力,财政部、人民银行、金融监管总局近日联合印发《关于进一步做好财政金融协同促内需政策有关工作的通知》(财金[2026]71号),升级完善财政金融协同贴息支持体系。本次政策扩大中小微企业贴息覆盖范围,将其流动资金贷款纳入政策支持,同步升级居民消费信贷贴息规则,构建起企业生产经营与居民终端消费双向发力的赋能体系。

对比前期消费贷贴息方案,本次政策调整呈现三大增量:

一是贴息场景全域扩容,实现供需双向覆盖。企业端新增中小微企业民营企业流动资金贷款贴息,打破此前仅支持固定资产投资贷款的局限,精准匹配企业日常周转融资需求,助力稳定经营性现金流;居民端将信用卡专项分期、消费分期、预借现金分期等全品类业务纳入贴息范围,彻底改变仅账单分期可贴息的短板,全面适配居民多元化、大额化的消费信贷需求。

二是经办主体大幅放宽,构建多层次服务体系。将贴息业务经办机构从原有少数银行,拓展至21家全国性银行及监管评级3A级以上的城商行、农合机构、民营银行、外资银行,下沉服务重心,依托地方法法人机构地缘优势,补齐县域、下沉市场服务短板,实现政策服务全域覆盖。

三是贴息额度全面上调,放大政策撬动效能。中小微企业单户年度贴息贷款上限由5000万元提升至7500万元,服务业经营主体由1000万元提升至2000万元,居民个人年度贴息上限由3000元提升至5000元。额度升级精准适配大额生产经营、大额消费场景,大幅提升财政资金撬动实体经济的规模效应。

本轮多维政策升级,为商业银行优化资产结构、转型经营模式、深化客户经营提供了重要战略窗口期,赋能效果贯穿对公、零售、中间业务全条线。

其一,拓宽全域优质资产投放渠道,缓解资产荒压力。政策同时激活中小微经营贷、服务业贷款、个人消费信贷三大增量市场,为银行提供大量分散化、低集中度的优质信贷资产。这类资产风险分散、受众广泛,能够有效对冲对公优质项目不足的短板,通过“以量补价”对冲净息差下行压力,优化全行信贷资产组合结构。

其二,优化营收结构,增强经营韧性。企业端增量贷款带动对公利息收入稳步增长,居民端全品类信用卡分期贴息推动分期手续费等中间业务收入扩容,助力银行摆脱对传统净利息收入的单一依赖,实现利息收入与非利息收入均衡发展,适配行业轻资本转型趋势。

其三,双向赋能获客经营,夯实客户与AUM(资产管理规模)底盘。对公端依托小微、服务业贴息贷款,深耕本地实体商户,绑定企业结算、代发、对公理财等综合服务;零售端以贴息消费信贷为营销抓手,拓展优质征信客户、稳定客群黏性,联动个人存款、财富管理、保险等业务,实现“信贷引流、综合经营、价值沉淀”,有效应对存款搬家挑战,做大全行AUM基本盘。

其四,深化政银协同,提升品牌与合规治理能力。深度参与财政金融协同政策落地,有助于银行搭建与财政、监管部门常态化沟通机制,积累普惠、消费金融领域政策实操经验,提升服务实体经济的专业能力与市场品牌影响力,为后续各类政策性业务合作奠定基础。

【发展之道】

激活县域消费 需做好协同支撑大文章

舒爱民

近日,商务部等九部门联合印发《关于进一步激发下沉市场活力 活跃县域消费的意见》(以下简称《意见》)聚焦县域地区、线下消费提出18条具体举措,进一步激发下沉市场活力。

在一线城市商圈布局趋于饱和、消费增长边际空间收窄的当下,将目光投向县域这片蓝海,无疑是激活内需的明智之举。然而,“激活”不等于“真正盘活”,仅靠政策驱动远远不够,更需一场从“商品下乡”到“培育消费能力”的深层跨越。

长期以来,外界对县域消费存在“重价格、轻品质”的刻板印象。但随着城乡居民收入稳步增长,县域居民的消费认知早已迭代。他们不再满足于基础生活消费,对品牌商品、便捷服务、休闲体验的多元需求持续攀升。此次《意见》着力推动品牌下沉、促进城乡商品“同价同质”,正是为了打破供给短板,让县域消费真正从“买得起”迈向“买得好”。

然而,供给升级只是第一步,真正的考验在于能否构建“增收—消费—发展”的良性循环。县域消费不是单纯的买卖交易,其背后是地方产业实力与群众收入水平的综合体现。如果缺乏产业支撑,再热闹的消费场景也只是无源之水。因此,政策不仅要“促消费”,更要“育能力”。通过支持企业在县域布局经营网点、拓展就业容量,以及以工代赈等方式夯实居民收入底盘,才能让消费潜力真正转化为持久动力。

同时,县域消费的场景创新必须避免“千县一面”的复制套路。当下不少地方跟风打造网红街区、复刻同类文旅项目,热度褪去后便陷入冷清。县域发展的核心竞争力,根植于独一无二的本土资源禀赋。无论是依托红色文化、生态优势,还是深耕特色制造业,都应立足自身定位,打造专属的消费IP。只有让消费场景从乡土和日常里“长”出来,才能产生旺盛的生命力,把一时的打卡转化为持续的复购。

此外,流通网络是县域消费的“毛细血管”。尽管行政村快递覆盖率已大幅提升,但物流成本高、冷链设施短板等问题依然存在。只有持续完善县乡村三级流通网络,打通“农产品上行、工业品下行”的双向通道,才能让城市优质商品顺畅下沉,让乡村特色物产走出县域,形成城乡资源互补的良性格局。

激活县域消费,是一场系统工程。它既需要政策“组合拳”的精准发力,更需要产业、就业、流通的协同支撑。唯有如此,才能让县域消费既有烟火气、又有体验感,既有短期热度、又有长效活力,真正成为中国经济高质量发展的坚实支撑。