

传统巨头跨界布局新兴产业 培育第二增长曲线

记者 荆淮桥

近期,五粮液与宁德时代、世荣兆业与赣锋锂业等相继签署战略合作协议,拟开展跨界合作,推动资源向新兴产业汇聚。在经济增长承压与“双碳”目标引领的双重驱动下,传统企业正凭借其资金、制造或场景优势,通过资本运作与战略合作,积极开辟第二增长曲线,同时为新兴产业拓展多元落地场景,构建双向赋能、协同发展的产业新生态。

跨界融合: 传统产业“老树发新枝”

日前,五粮液集团与宁德时代签署战略合作协议,双方将在项目共建、资本协作与供应链融合三大方向推进白酒产业与新能源技术的深度融合,打造零碳工厂样板。宁德时代称,此次跨界合作,是其新能源系统解决方案从交通领域向工业生产场景拓展的重要里程碑。

一名券商分析师对上海证券报记者表示,传统的大消费公司多年积累的高端制造能力、原材料控制力及供应链管理优势,为其切入新能源等高增长赛道提供了潜在基础。尤其在账面现金充裕、融资渠道畅通的前提下,向政策明确支持的绿色科技赛道延伸,有望成为大消费公司应对增长瓶颈的选择之一。

同样来自传统消费领域的云天盐业,跨界新能源的路径则更为直接。公司12月3日发布公告,拟通过收购方式取得参股公司美特新材41%的控股权,交易完成后将以61%的持股比例实现控股。美特新材主营产品包括钴酸锂、三元正极材料及钠离子电池正极材料,广泛应用于新能源汽车。

“此次收购意在抓住新能源细分赛道动力电池正极材料产业机会,结合公司常年积累的技术和经验优势,实现从盐到盐化工,再到锂电的蝶变。”云天盐业称。

“跨赛道能否做好,是个很大的命题。天时、地利、人和缺一不可,并需要时间检验。”前述券商分析师对记者表示,大消费类公司依托原有产业基础进行能力迁移或资源延伸,能在一定程度上提高跨界成功率。

成效初显: 第二增长曲线加速形成

多家提前进行跨界布局的传统行业公司,已开始步入收获期。

莲花控股日前披露,根据莲花紫星、新疆莲花紫星、紫星探索前期签订的算力服务合同及软件服务合同,公司算力业务稳步推进。据披露,2025年前三季度,公司算力服务业务实现营收9766.74万元,超越2024年该业务全年营收规模,同比增幅达75.32%。

2023年,莲花控股进军智能算力领域,以控股孙公司莲花紫星为业务主体,加大在智算中心建设与算力资源部署,目前已在全国多个城市落地智算中心。公司表示,当前

正加速培育第二增长曲线,算力服务业务已步入快速发展通道。

近日,华润电力与悦达投资等共同持股在江苏成立2家新能源公司,经营范围包括风力发电技术服务、太阳能发电技术服务、储能技术服务等。

据了解,悦达投资2022年启动业务转换,从汽车跨界布局“新能源、新材料、智能制造”。随着多个规模化项目的落地,公司新能源战略核心发力板块的储能与光伏,已成为公司绿色转型的核心增长极。悦达投资在2025年三季度业绩暨现金分红说明会上表示,公司已与华润电力等行业龙头建立深度合作,可直接依托其领先的技术储备、成熟的运营体系与丰富的产业资源,大幅降低项目推进风险、加速落地效率。

顺应趋势: 培育发展新质生产力

在房地产行业深度调整的背景下,今年以来,多家上市房企凭借在分布式光伏、产业园区绿色能源配套等领域具备的嫁接优势,进一步加注新能源赛道,寻求第二增长曲线。

近日,由赣锋锂业、世荣兆业共同持股的江西锋源热能有限公司,全资设立了南昌珠赣新能源有限公司。公司注册资本为2000万元,经营范围包括热力生产和供应,生物质燃料加工,生物质成型燃料销售,太阳能发电技术服务等。此举或表明,作为传统房企的世荣兆业正式涉足清洁能源生产领域。

世荣兆业此前提出,将科技创新作为发展的核心战略,响应建设“好房子”“四化”新型住宅及清洁能源等政策号召,以“建筑”“园林”与“热能”板块为载体构建科技创新长效机制,以科技创新为引领,培育发展新质生产力。

部分具备工业背景的地产公司则选择重资产押注储能。卧龙新能12月2日公告,拟通过下属公司包头威俊投资8.04亿元建设包头威俊20万千瓦/120万千瓦时电网侧独立储能示范项目。该项目是公司储能业务战略布局的关键落子。

今年3月,卧龙新能完成向关联方卧龙电驱以及卧龙控股收购龙能电力等4个标的股权。两个月后,公司名称由“卧龙地产”正式变更为“卧龙新能”,显示战略重心的彻底转移。卧龙新能表示,此次项目有助于公司新能源板块业务发展,增强公司在新能源行业的影响力和核心竞争力,提升公司盈利能力及可持续发展能力。

“这一轮的转型,进一步体现了部分房企在业务选择上,更加聚焦与国家发展战略相关的产业。”上海易居地产研究院副院长严跃进对上证报记者表示,房地产本身属于重资产行业,经过近两年的行业调整,整个行业的转型路线规划也更加清晰。特别是以新能源、锂电等为代表的,与科技发展方向密切结合的领域,也是目前市场的投资热点,房企向相关领域跨界转型的动力也更强。



记者 邓贞

在无锡经开区,无锡新尚资本的文化墙上,“筚路蓝缕,玉汝于成”八个大字静默而有力。

五年多前,现任无锡新尚资本总经理的茹华杰决定离开辛勤工作了19年的苏州元禾,奔赴无锡,开启新的职业生涯,迎接在一个全新环境下从零起步的新挑战。

“好的创业机会稀缺且珍贵,而创业的生活充满张力。”面对上证报记者,自称中国股权投资行业“老兵”的他,笑容里带着惯常的谦和与笃定。他口中的“创业”,是在一个典型的城投集团中,带领一群新人行股权投资的地方国有资本投资平台,在科技创新与产业转型的深水区,蹚出一条不一样的路。

“作为地方国资,我们的核心目标是通过耐心资本做强地方创新生态,培育未来能与全球竞争的企业,同时实现所投国有资产总体达成较好的财务回报。展望未来,我们能培育出一批领先的科创企业,结盟一批优秀的GP,构建起活跃的‘生态’系统,和那些顶尖的市场化机构‘掰一掰手腕’。”茹华杰说。

纳入城市的“基础设施”蓝图

无锡新尚资本的崛起,与无锡城市发展战略同频共振。这座依运河而兴的城市,在新时代迎来了“从运河时代走向太湖时代”的历史性跨越。

太湖新城历经十余年建设初具雏形后,2018年无锡市委、市政府作出战略性决策,将其升级为无锡经开区,核心使命是把优质城建资源转化为人才吸引力,再以人才集聚催生科技创新与产业升级。

产业升级,资本先行。作为服务经开区整体建设的主体,太湖新城集团(以下简称“集团”)借鉴先进国资模式,定位直接对接区域产业发展与科技创新。2020年集团全面启动股权投资实体化工作,正是在这一年的3月,茹华杰从苏州奔赴无锡,接下了集团旗下股权投资业务实体化的操盘重任。

在无锡新尚资本的91个直投项目中,41个为专精特新企业,其中18家是国家级专精特新

无锡新尚资本茹华杰: 构建国资创投新生态 赋能产业和国有资产双成长

“小巨人”企业。“其余约50家企业因我们坚持‘投早投小’策略,正沿着‘科小—高企—专精特新’的成长路径稳步迈进。”茹华杰介绍,当前已有44家被投企业获得高新技术企业称号,雏鹰、瞪羚、独角兽企业形成清晰成长梯队,完美契合经开区“人才集聚—科技—产业升级”的发展逻辑。

无锡新尚资本还积极利用新兴金融工具助力科创投资。7月23日,无锡新尚资本发行2025年第一期科创债,规模5亿元,期限3+2年,全场认购倍数2.43倍,票面利率2.24%,创下江苏省AA+主体科创债同期限利率历史新低。

资本寒冬不下“牌桌”

2024年至2025年上半年,中国股权投资市场遭遇寒冬,不少机构选择收缩战线,甚至悄然离场。无锡新尚资本反而交出了逆势增长的成绩单:37家被投公司拿到新一轮融资,16家企业进入上市进程,IPO储备队列多点开花。

2020年,车联网全面转向智能座舱领域研发,而整车前装市场尚处起步阶段。茹华杰回忆道:“车联网下在2021年落户无锡经开区时,我们和锡创投一道,注入大笔资金助其落地生根,这是对汽车座舱进入智能化时代的坚定信心。”

依托无锡和经开区良好的营商环境,车联网下的后续融资,都有无锡新尚资本的加注,协助其增强“链主”地位,巩固其在汽车智能座舱领域的领先优势。2024年,企业处于研发关键时刻,现金流遭遇挑战。“我们基于对行业未来的信心及项目团队专业能力的认可,再次出手。”茹华杰说。

同时,无锡新尚资本作为D轮融资机构也全力奔走,让更多的专业机构能系统深入地解车联网,协助企业较好地完成了D轮融资,使其储备了充分的现金流渡过难关。其后车联网拿下了一笔订单,营收迅速增长,客户群体快速扩大,如今已正式申报港股上市,向着资本市场进军。

茹华杰表示,车联网下从产品研发到走向市场,成为行业龙头,不仅实现自身快速发展,也为无锡经开区打造智能座舱产业发挥龙头作用。围绕其周边,上下游小型创业团队顺势成立,整个产业生态悄然形成。这不仅为企业自身发展带来更大助力,也为区域发展提供了更好的方向。

除了资本“输血”之外,无锡新尚资本更注重发挥无锡产业优势为企业“造血”。茹华杰说:“我们投资时就考虑业务落地的可能性,注重城市产业生态与具体企业的融合和互助;注重企业成长带来的业务溢出,为城市产业生态创造新的能量。市场越冷,有着雄厚产业基础的城市就越有布局和引导的优势;敢为善为,才能在困难的时候更好地渡过难关,更快地迎来新的发展。”

快地迎来新的发展。”

搭建国资创投的生态系统

在茹华杰看来,国有资本做创投,最大的挑战并非资金,而是如何构建一个“可持续、可循环、可进化”的生态系统,统筹好国有企业在激励机制、决策效率、人才留存和风险容忍度等多维度的经营管理要求。新尚资本用五年时间,摸索出了一套自己的答案。

首先,是独特的“一轴三柱”的业务格局。“一轴”即直接股权投资,这是触达产业、理解创新的根本,是自身明确的角色定位,是综合能力建设的主心轴;“三柱”分别是母基金(PoF)业务、投行服务和产业服务。两相结合,构建起一个以专业为基础的活跃而充满张力的生态系统。

茹华杰特别看重母基金的生态链接价值:“我们通过母基金,与市场最优秀的GP(普通合伙人)结盟。这让我们不再是单一的直投机构,而是一个连接了早期发现、专业赋能和顶级资源的生态节点。”

其次,是贯穿企业全生命周期的“陪跑”策略。从天使轮、VC阶段到Pre-IPO,新尚资本在其重点赛道上敢于在每一轮下注。这种长期主义带来了良性循环:随着早期项目成长、成熟乃至退出,新尚资本自身开始产生现金流,实现了部分“自我造血”,这反过来又增强了上级单位和出资人对“投早投小”战略的信任与容忍度。

最关键的是,他构建了一个动态平衡的“GP朋友圈”。茹华杰将朋友圈细分为三类:一是“种子投资群”,由专注于天使轮和A轮的早期GP构成,它们能发现市场上的好种子,通过早期投资培育成好苗子;二是“产业赋能群”,这些GP往往有深厚的产业背景或龙头企业支撑,能为被投企业提供订单、技术和供应链支持,加快好苗子的拔节生长;三是“顶级品牌群”,即市场上综合能力最强的头部机构,他们不仅有着充沛的综合资源,也有着市场信任的品牌引领,还有着专业的产业整合能力,不仅可以上好企业成材,更为之打造新生态,孕育新机会。如此循环,生生不息。

“我们搭建这个生态,就是要让无锡新尚资本成为一个‘价值共创平台’。企业在这里不仅能拿到钱,还能找到客户、找到人才、找到政策支持;合作GP在这里不仅能拿到LP的出资,还能获得优质项目资源和落地场景;而无锡经开区,则通过我们这个平台,源源不断地导入创新活水和产业要素。”茹华杰说。

对于无锡新尚资本而言,真正的成功并非几个明星项目的退出,而在于能否在这片热土上,培育出穿越周期、走向世界的产业力量。这条路,依然“筚路蓝缕”,但他们相信,终将“玉汝于成”。



祝贺 2025 年度上海地区新晋 CFA® 持证人!

欢迎您加入全球超 20 万 CFA® 持证人组成的专业社群。

期待您与 CFA 上海协会携手,在追求专业与卓越的道路上一路前行,共同推动行业的创新与可持续发展。

Table listing 160 new CFA holders in Shanghai for 2025, including names like 蔡昊刘洋, 褚一凡, 冯毓克, etc.

*以上名单仅包含于 2024 年 11 月 18 日至 2025 年 11 月 24 日获得 CFA® 认证并成为 CFA 上海协会会员的新持证人。以上名单不适用于证实个人的 CFA® 持证人身份是否有误。



CFA 上海协会是由上海地区 CFA® 持证人发起成立的金融投资领域专业组织,是全球近 160 家 CFA 持证人地方协会网络中的一员。协会致力于通过组织各类专业活动,为本地 CFA® 持证人提供最优质的会员服务,为金融从业者建立一个高效、专业的沟通与学习平台。CFA 上海协会期待您的加入!



官网: www.cfahociety.org/shanghai 邮箱: info@shanghai.cfahociety.org 电话: 021-51167150/51167250 微信公众号: 上海浦东特许金融分析师协会