

广东设立首只永续经营的公司制省级政府投资基金 聚焦“战新” 推动形成超万亿元基金集群

◎记者 周亮

5月25日，广东省战略性新兴产业投资引导基金（简称“广东战新引导基金”）启动仪式在广州举行。广东省委书记黄坤明，广东省副省长孟凡利出席启动仪式并为基金揭牌。

上海证券报记者获悉，广东战新引导基金是广东首只永续经营的公司制省级政府投资基金，目标注册规模1000亿元，首期注册规模500亿元，为目前国内规模最大的省级战略性新兴产业投资引导基金之一。它以“长钱长投”的制度设计，为广东建设更高层次的现代化产业体系注入源头活水。

建立支持“长钱长投”的政策体系

“广东战新引导基金定位为产业投资基金，其目标是培育壮大战略性新兴产业和未来产业，优化提升传统产业。”广东省发展和改革委员会相关负责人表示，广东战新引导基金的设立，有助于优化省级政府投资基金管理体系，建立支持“长钱长投”的政策体系。

据介绍，该基金将按照“政府引导、市场化运作、专业化管理”原则，通过构建“引导基金—母基金—子基金”架构，发挥杠杆效应和“长钱长投”优势，强化“投早、投小、投长期、

投硬科技”正向激励，引导和撬动国家级基金、央企资金、金融资本、产业资本及投资机构等各方资金投入，带动打造万亿级产业投资基金集群，更好助推广东现代化产业体系建设。

从投资范围看，广东战新引导基金主要聚焦新一代信息技术、新能源、新材料、智能制造、生物医药、航空航天等战略性新兴产业。

业内人士表示，过去政府投资基金在支持产业发展中发挥了积极作用，但也存在基金布局相对分散、资源统筹不够、协同效应有待提升等问题。广东战新引导基金的设立，是对广东省政府投资基金管理体系的一次系统优化。

广东省发展和改革委员会相关负责人介绍，广东战新引导基金将发挥“四两拨千斤”的引导、放大作用，吸引撬动社保基金、金融资本、央企资本、产业资本及其他社会资本投向广东、投向产业、投向未来，推动形成超万亿元级基金集群。

中国人寿保险（集团）公司党委书记、董事长蔡希良在启动仪式上表示：“广东作为经济第一大省、制造业强省，启动千亿元级战略性新兴产业引导基金，将为广东培育壮大战略性新兴产业、赋能提速新质生产力发展，汇

聚更广来源、更大能级的‘耐心资本’，推动形成广东‘科技—产业—金融’紧密耦合、相融互促的大格局和新气象。”

蔡希良介绍，中国人寿集团作为国内最大的国有保险集团，业务覆盖保险、投资、银行三大板块，目前在粤投资规模超过8100亿元，贷款余额超过1.1万亿元。中国人寿集团将加大在粤机构的整体统筹和协同对接力度，多渠道积极推动“险资入粤”。

“广东以超前眼光和非凡魄力，成立超大规模省级战略性新兴产业投资引导基金，恰逢其时。”中国中信集团有限公司党委书记、董事长奚国华在启动仪式上表示，广东战新引导基金将有效引导海量资本向关键领域集中，推动产业科技互促双强，为广东加快建设引领时代、走在前列的现代化产业体系注入强劲动力。

目前已有12只拟合作意向基金

广州市市长孙志洋在启动仪式上表示，广州有幸成为广东战新引导基金的注册地，将全力为基金精准应用提供“产业硬支撑”。“我们将主动向基金开放最匹配的产业链、最丰富的应用场景和最具有成长性的项目库，让基金在广州‘找得到’好项目，让好项目在‘落得下’‘长得大’，真正做到以投资

产、以产兴城。”

5月25日，广东省战略性新兴产业投资引导基金投资机构联盟（下称“投资机构联盟”）正式亮相，首批成员机构超过80家。工银投资、航天投资、易方达、广发证券、深创投、粤科集团、IDG资本、基石资本等12家机构代表作为投资联盟签约方代表进行签约。

记者获悉，广东战新引导基金建立“引导基金—母基金—子基金”全省基金架构，目前已有12只拟合作意向基金，覆盖从底层技术研发到产业化落地的关键环节。

工商银行党委副书记、行长刘珺在启动仪式上表示，目前，工商银行已与广东战新引导基金在商业航天、具身智能、低空经济等前沿领域达成深度合作意向，正加速推动项目落地。

在推动制造业转型升级方面，广东战新引导基金拟与中国人寿保险（集团）公司合作，聚焦智能制造领域，重点支持传统产业数字化智能化绿色化改造提升，推动制造业重点产业链强链补链延链。

在低空经济方面，该基金投向小鹏汽车等项目，以更长期的资本投向产业链最需要突破的关键环节，帮助更多硬科技从实验室走向生产线。

（上接1版）

从更深层原因看，前期资金面持续宽松，与实体经济需求偏弱、居民“存款搬家”、机构配置需求上升等因素有关。机构认为，本轮宽松背后是实体经济融资需求较弱、银行体系负债端较为充裕，叠加部分资金从存款流向理财、债基等产品，推动非银资金面维持宽松。

华创证券认为，当前流动性可能已触及宽松边界，债市杠杆率突破90%的历史关键阈值，资金空转风险有所上升。不过，流动性拐点的最终确认仍需观察同业存单放量等信号。目前更适宜判断为进入流动性拐点的观察期，而非已经出现剧烈收紧。

宽松底色未改

展望后市，机构普遍认为，短期资金面扰动可能仍在，但央行呵护态度明确，流动性持续收紧的概率有限。苏商银行特约研究员付一夫对上海证券报记者表示，预计6月流动性将由此前超预期宽松回归中性偏宽松状态，但总体仍会保持合理充裕。当前资金面仍偏松，央行通过“收短放长”逐步引导过热的市场利率向政策利率靠拢，资金利率中枢可能小幅回升。

付一夫认为，6月流动性将面临多重考验：一是政府债供给较快，对流动性形成一定抽水；二是季末理财资金可能回流表内，阶段性逆转“存款搬家”趋势；三是前期持续回笼的累积效应也可能集中显现。不过，央行预计会灵活运用多种工具进行对冲，资金大幅收紧概率不大，资金利率有望继续围绕政策利率窄幅波动。

天风证券固定收益首席分析师谭逸鸣也对记者表示，央行加大逆回购投放，以及5月25日MLF净投放1000亿元的操作，均展示逆周期呵护态度。预计流动性持续收紧的概率有限，跨月后资金利率有望回落。

谭逸鸣也提醒，考虑到6月上旬地方债计划发行规模接近6500亿元，预计6月初资金面宽松程度将弱于5月初。同时，6月非银资金或随季节性回流银行体系，但程度可能弱于往年同期，债基受到的赎回压力预计有限。

从“能不能飞”转向“划不划算” 低空物流大规模商业化爆发在即

◎记者 何治民

美团、顺丰两家企业已开通超过1400条低空航线，无人机物流实现常态化运营，并开始逐步盈利；长鹰-8、HH-200等央企自主研发的大载重、长航程货运无人机完成首飞，以无人机为主导的“干—支—末”低空物流网络雏形初现……

国研新经济研究院副院长、湾区低空经济研究院院长朱克力在接受上海证券报记者采访时表示，低空物流发展的政策体系、技术能力、市场需求三重条件基本具备，行业发展重心已从“能不能飞”转向“划不划算、稳不稳定、安不安全”。

低空物流大规模商业化何时能实现？在近日举办的2026世界无人机大会上，与会嘉宾认为，作为低空经济中落地最快的场景，低空物流正从常态化运营向商业盈利过渡，未来两到三年有望迎来全面爆发。

低空物流逐步开启盈利

当前，低空物流的应用场景正从农林植保、巡线巡检等传统场景，拓展到医疗配送、生鲜冷链等多个新兴领域。同时，不同航程的物流无人机也开始形成有梯度的产品矩阵，正适配城际干线、山区海岛等不同场景的需求。

美团无人机高级总监吴昊天向记者透露，截至目前，美团无人机运送的产品品类达到20多万种。

数据显示，截至2025年，丰翼科技、美团无人机两家民营低空物流企业累计开通约1470条航线，并实现常态化运营。

中国工程院院士向锦武表示，应用场景是低空经济发展的支柱，我国低空物流已开始形成稳定盈利模式。

“医疗领域已在前端实现毛利，但尚未规模化。”美团副总裁毛一年表示，美团无人机的目标是实现可持续的规模化盈利。当前，公司正通过美团智能接驳机场（M-Port 3）、第四代长程索降无人机等模式推进应用场景进一步落地。

近日，美团无人机宣布，公司打造的“低空航网”正式投入常态化运营，同时面向全国低空物流运营人开启授权服务商招募计划。这意味着，公司大规模商业化开启。目前，美团已与10家合作方签约，覆盖区域也将延伸至浙江、湖南、广西等地。

近期，顺丰丰翼科技相关人士也表示，宝安—东莞沙田跨城航线目前已实现盈亏平衡，随着未来架次增多、件量增大，该航线将开始盈利。

“低空快递物流基础扎实，起步有力，规模化拐点显现。”国家邮政局政策法规司原副司长、一级巡视员靳兵认为，低空快递物流已积累了10多年的成熟经验，目前头部快递物流企业低空应用场景已经覆盖全国各省（自治区、直辖市），且头雁效应明显。顺丰、京东引领快递物流，中通、韵达、邮政、圆通等跟进；美团引即时配送物流，饿了么等开始布局。

央企补齐无人机大型货运短板

与末端的即时配送和支线的快递物流相比，长航程的无人机大型货运难题更为突出。

“大型无人机货运发展面临着技术、成本、监管三重刚性约束。”朱克力表示，大型无人机货运主攻长航时、大载重、偏



美团智能接驳机场(M-Port 3)正等待送货的无人机降落

美团无人机在北京八达岭长城开通常态化航线

远景，目前在技术与成本上仍有短板，未来商业化盈利模型还没有跑通。大型无人机货运的发展要实现突破，必须走系统协同路径。

他建议：技术上，聚焦动力、能源、飞控核心攻关，提升性能与可靠性；成本上，通过规模化量产、产业链协同、运营模式优化摊薄成本；监管上，加快空域精细化管理，简化审批流程，完善适航标准；基础设施上，统筹布局场站与航线，推动空地联动。

靳兵表示，部分央企正加大载重、长航时重型无人机研发，为干支末组网规模化应用提供可用机型，补齐支线、干线物流可用无人机相对不足的短板。公开资料显示，央企研制的长鹰-8、HH-200大型货运无人机已相继完成首飞。其中，长鹰-8最大有效载重达3.5吨、航程达3000千米，是目前全球成功首飞的最大吨位货运无人机。

大规模商业化面临四重难题

数据显示，2025年国内低空经济整体市场规模突破1.5万亿元。其中，低空物流配送规模超过1200亿元，预计2035年将增至4500亿元到6050亿元，增长势头较好。

朱克力认为，低空物流的大规模商业化有望在未来两三年迎来全面爆发。当前，需要解决空域畅通、成本可控、安全可靠、基建适配四大难题，四者相互关联、缺一不可。

“空域管理是首要瓶颈。跨区域统筹不足、审批流程繁琐、动态调度能力弱，难以支撑高频次、规模化飞行。”朱克力建议，加快推进空域分类改革，构建全国统一的飞行服务体系，实现简化审批、高效联动。

针对大规模商业化的成本问题，朱克力认为，需要通过技术升级、规模化量产、模式创新等多措并举，让低空物流真正具备性价比优势。

广东头名航空技术有限公司总经理李名认为，面向低空物流大规模商业化，需要行业共同从三个方面发力：一是构建低空运输的“高速公路”，实现基础设施网络化；二是打造产业协同的“通用语言”，构建规范化的标准体系；三是挖掘低空物流的“无限价值”，实现商业模式多元化。

■记者观察

订单导向与全球化特征凸显 ——从世界无人机大会看产业转型升级新动向

◎记者 何治民

近日，为期三天的2026世界无人机大会落幕，累计超过18万观众入场，意向成交额近230亿元，各项数据均明显超越上届，成为低空经济加速起飞的一个生动注脚。

今年，“低空经济”连续第三年被写入政府工作报告，产业定位从最初的“新增长引擎”升级为“新兴支柱产业”，预示着行业迎来从示范走向规模化、商业化的重要阶段。

在市场热度持续攀升的同时，订单导向与全球化特征凸显。采访中，上海证券报记者发现，不少参展商为连续多年参展，动因是世界无人机大会持续带来真实订单与商业合作。有参展商相关负责人向记者透露，与往年相比，今年大会采购商的目标更明确，不少企业直接携带意向订单参展，直接询问合作方案和流程，洽谈效率提升了不少。

与此同时，外国采购商数量也明显增多，组委会设置的全球买家会客厅促成中外219家企业达成合作意向，低空经济逐渐成为国际合作新赛道。

无安全，不低空。低空安全合规发展催生安全防控的市场需求。随着无人机“黑飞”被纳入“妨害公共安全的行为”范畴，无人机安全防控需求急剧上升，在本届世界无人机大会上，记者发现无人机反制企业数量大幅增加，成为展馆内的新亮点。一家苏州企业的负责人向记者透露，公司近三个月已斩获上千万元订单。大会期间举办的第十届警

用无人机创新应用分论坛也人气火爆，从侧面反映出无人机产业发展重心已从“能飞”转向“安全飞”“合规飞”，安全防控已成为低空经济规模化发展的前提与刚需。

低空物流场景领跑商业化落地，持续引爆工业无人机需求释放。从公园叫叫无人机外卖，到偏远山区用无人机运输农产品，低空物流加速走进大众生活。医疗、巡检、消防等场景也同步拓展。医疗、巡检、消防等场景也同步拓展，让工业无人机市场需求持续释放。2025年纵横股份、中无人机两家上市公司的净利润同比实现扭亏就印证了这一趋势。

业内人士认为，我国低空经济正处于从政策驱动向市场驱动、从试点探索向规模化运营的关键转型期。政策定位持续升级、市场需求集中释放、安全体系加快构建、应用场景不断破局，为产业发展注入强劲动力。

尽管产业发展势头强劲，但低空经济迈向规模化商用，尚须突破空域管理、续航性能、适航认证三大制约因素。

面对空域、技术、合规等挑战，共识在逐步形成——持续深化低空空域改革，加快核心技术攻关，完善标准体系与监管机制，推动政企协同、产学研用联动。

随着各项瓶颈逐步破解，低空经济将进一步释放发展潜力，在物流、文旅、应急、大农业、空中交通等领域逐步取得更大突破，不断成长为驱动经济增长的新兴支柱产业，为高质量发展增添新动能。

韬(τ)定律“横空出世”： 定义了什么 定向了什么

（上接1版）

华为提出韬定律，本质上是换道超车。这跳出了长期由西方主导的单纯“制程竞赛”，将技术突破方向从“空间维度”转向“时间维度”，为受制于光刻机瓶颈的产业提供了全新的突围思路。

“华为重新定义了半导体性能演进坐标系——将优化目标从晶体管物理尺寸切换至信号传播时间常数τ，并跑通了从理论到381款芯片量产的完整闭环。”快思慢想研究院院长田丰认为，“中国半导体产业第一次在技术范式层面主动出牌，其战略意义在于将原本单一的‘制程追赶’赛道，拓展为‘制程追赶+系统创新’双赛道，从根本上改变了中国半导体在全球技术竞争中的突破重点。”

芯朋微董事长张立新对记者分析称，华为的韬定律，是从系统集成的角度提出的，通过打破冯·诺伊曼架构，发挥自己数据传输优势，实现芯片级的算存一体，以此克服工艺短板。具体而言，逻辑折叠、软硬件协同、系统优化这些都是为了缩短信号传递效率，先进封装是有助于实现这一“时间缩微”的物理手段之一，但韬定律的核心是以信号传递时间为维度来推测行业发展。“好比一条生产线，摩尔定律说的是往线上塞进更多的工人来提高生产效率，韬定律说的是优化路径加快零部件的周转提高生产效率。”张立新说。

自主破局： 从“规则跟随”到“范式引领”

韬定律的发布，也是中国半导体产业从“规则跟随”向“范式引领”跨越的里程碑事件。它打破了全球半导体产业长期由西方理论主导的格局，为产业发展提供了兼具创新性与可行性的中国方案。

“摩尔定律之后，‘定律’本身正在成为竞争工具，优化变量的替换，本质是工程范式转移。”田丰认为，摩尔定律的作用，不仅是描述晶体管密度的增长曲线，更是协调全球半导体产业链共同投资、共同排期的隐性契约。当华为在IEEE平台上发布韬定律，这一举动的信号意义超出技术本身：这是在学术和产业两个层面同时宣告——中国半导体产业有能力提出自己的演进坐标系，并在其上面组织庞大的产业资源。

上海财经大学特聘教授、专事智能科技产业和智能经济研究的胡延平表示，当前AI算力需求持续井喷，对计算的需求不仅在于提高晶体管密度、提升能效比，还包括必须面向未来架构加速演进。半导体产业正处在发展历程的重要拐点，必须有人发出“拐弯”信号。包括华为在内的企业，没有停留在路径依赖里，敢于提出新范式，值得鼓励。

芯和半导体科技(上海)股份有限公司副总裁袁巍认为，韬定律第一次让工艺工程师、电路设计工程师、架构师、系统工程师等围绕同一个变量、同一套“度量衡”展开协同优化，而不再是各自在本层独立优化，因为单一层级改进必须传导至系统，才能有效降低τ，产业链协同创新将大幅提升。

产业定义： 共同定义下一个十年的计算格局

“本文既是一线实践报告，也是一封行业邀请函。”何庭波在署名论文《多层电子系统的时间缩放理论》中写道，未来六至十年，把τ作为核心目标的企业、研发机构与生态，将定义下一个十年的计算格局。

袁巍认为，华为发布韬定律，实际上为整个半导体产业明确了一件事：未来十年，竞争的胜负手不在光刻机的工艺节点上，而在封装、存储带宽、互连和Fabric设计以及支撑这一切的系统级EDA工具链上。这对整个产业链来说，均是难得的历史性机遇。

袁巍说，支撑韬定律这一新范式落地的关键使能工具——系统级EDA（电子设计自动化）软件目前在国内仍是薄弱环节，国际EDA巨头已通过大规模并购提前布局。在韬定律开启的系统集成新时代，补齐系统级EDA这一关键工具短板，是中国半导体产业链实现自主可控的重要一环。

“前路充满挑战，但方向清晰明确。”华为公司表示，在韬定律的路径下，期待与全球科学家、工程师和产业伙伴紧密合作，共同推动半导体与电子产业持续发展。