



◎记者 郭成林

6月22日,制作成本仅1400万元的潮汕方言素人电影《给阿嬷的情书》票房突破18亿元。4天前,该片在我国港澳地区及东南亚多国正式上映,掀起观影热潮。而此前,该片导演蓝鸿春深耕潮汕电影十年却籍籍无名。

6月13日,2026世界超级摩托车锦标赛艾米利亚-罗马涅站WorldSSP组别首回合正赛在意大利开赛,张雪机车车队签约的法国车手德比斯再度斩获分站冠军,持续刷新中国机车赛事的国际战绩。车队创始人张雪14岁辍学修车,2024年被迫从自己创立的公司“净身出户”。

三周前,没有专业教练资质的足球解说员董路,带着靠社会选拔和飞行集训“拼凑”起来的孩子们,在欧洲以全胜战绩碾压职业豪门的青训梯队。

两个月前,DeepSeek-V4-Pro正式发布,被视作AI行业“圈外人”的梁文锋,再次以低成本打造了性能比肩国际顶尖水平的大模型。这是全球首个能够在国产算力上全栈部署的万亿参数大模型。

影视、机车、足球、AI,四大赛道,四位行业黑马,以草根深耕、小众突围、非典型创新的态度,奏响了一曲属于当下中国的黑马创新的时代凯歌。

传统局限

长期以来,中国摩托车行业不缺钱也不缺市场,但缺一台能跟杜卡迪同场竞技的高端发动机。

为什么造不出来?究其根本,并非技术能力不足,而是行业格局趋于稳态。头部大厂依靠成熟的中低端车型即可稳定盈利,无需耗费巨额成本、承担未知风险,去攻坚高难度的核心技术壁垒。

这套依靠固有路径、稳定运转的传统存量体系,最大的特质是求稳而非求变。成熟体系追求确定性、规避风险,而颠覆性创新天然伴随不确定性,所以稳态体系很难孕育出突破式变革。

国内足球青训领域亦是如此。国内已构建起体工队、职业俱乐部、校园足球三位一体的完整培养框架,配套标准化教练资质认定与统一青训教学大纲,体系完整、规范完备。但当董路带着一群孩子在欧洲七战全胜时,这套成熟的行业框架,就暴露了其事倍功半的一面。

在电影工业中,大导演、大明星、大资本、大宣发,“爆款”公式十年里被反复验证,也被反复用烂。当工艺流程简化为顶流们的排列组合,故事本身成了无关紧要的枝节。蓝鸿春拍前两部潮汕方言电影时,业内已有明确共识:这是不值得投入和重视的市场。

黑马创新的时代凯歌

在AI赛道,硅谷充斥着傲慢。没有百亿美元投入,没有全球顶尖人才,没有最先进制程芯片,都要靠边站;世界上最强大的模型都是闭源的,开源是弱者的选择。梁文锋有什么?量化攒下的家底、早年极富眼光圈下的英伟达卡,以及一群没喝过洋墨水的本土年轻工程师。

传统存量体系的局限,从来不是实力薄弱,而是过于稳固;稳固到形成自我闭环,拒绝主动革新,对非正统、非主流的创新模式抱有天然偏见与排斥。

于是,产业越成熟,运行越僵化;体系越完备,创新越受限。主流赛道追求稳妥迭代,真正的颠覆式突破,往往留给了不被看好的行业黑马。

极致深耕

这些黑马创业者能够突围,从来不是侥幸,而是因为他们没有体制红利、没有资源兜底、没有路径依赖,唯有全力以赴、极致深耕。

张雪为二次创业抵押了房产。在投资圈眼中,一个仅有初中学历的人赌上全家身家去挑战杜卡迪,这本身就是一句笑话。哪怕在今年初,浙创投决定投资9000万元时,质疑声仍不绝于耳。

董路深耕民间青训9年,累计投入5800万元,绝大部分资金依靠个人多方筹措。没有行业背书,没有拨款,没有资源加持,他长期承受着行业内外的非议与误解。但正是这套不被主流认可的民间青训模式,为2026年U17亚洲杯国少队输送了多名核心球员,助力中国国少时隔21年重返世少赛正赛。

蓝鸿春并非初生牛犊,他前两部作品在小众市场极受好评,但在喧闹的头部电影圈却鲜有人问津。最后参与《给阿嬷的情书》的制片人郑莹轩,还是通过豆瓣私信才联系上他。

梁文锋18岁主动放弃清华录取资格,跳出大众认知里最稳妥的人生路径,选择扎根小众量化与AI研发赛道。这份不随波逐流的自我笃定,贯穿了他的每一次选择。他始终远离行业资源核心,主动奔赴充满未知与挑战的创新旷野,最终走出了一条低成本、高适配、国产化的差异化AI之路。

当你别无选择时,你不再纠结“最优解”。你只能把手里仅有的那一副牌打到极致。也正是这份极致深耕,成为了黑马创新者对抗行业固化、打破路径依赖的最强底气。

时代赋能

所有黑马式的逆袭,从来都不是孤胆英雄

的个人独奏,而是时代势能与产业沃土共同托举的必然结果。个体的极致努力,叠加时代的宏大底座,才造就了跨越圈层的创新突破。

张雪的国产赛事发动机能够比肩国际水准,离不开重庆拥有的全国顶尖的摩托车产业集群。密集的上下游配套企业、成熟的供应链体系、完善的产业基建,为小众创新、极致研发提供了最坚实的产业支撑,让草根创业的技术突破有了落地生根的土壤。

梁文锋的模型既强大又极具性价比,还能适配华为昇腾。这背后:一是中国芯片产业长年受制裁限制,反而逼出一条自主算力链;二是中国有全世界最完整的科技人才池、最便宜的电力和算力基础设施。中国的年轻工程师可能没喝过洋墨水,但写过的代码、调过的参数、解决过的工程问题,比硅谷同龄人只多不少。

董路带孩子满世界打比赛,这在20年前不可想象。不是因为20年前没有另一个董路,而是中国家庭普遍还没有这样的积累和视野。现在,一个中产家庭能掏得起欧洲拉练的旅费,一个业余教练能通过社交媒体在全国造才。这不只是董路个人的奇迹,而是国力整体抬升之后的溢出。

蓝鸿春在沉淀十年后斩获大名,也是如今电影市场用户需求与供给间的错位达到了“顶点”,18亿元的成绩是观众用一张张票根“投”出来的。

国家20年来铺就的基础设施、工程师红利与成熟产业链,在不起眼的角落托举起一个平凡又不凡的人,而它庞大的内需市场和坚定拥抱科技的决心,还在持续大幅度降低黑马创新者被看见和被验证的成本。

黑马创新者之所以能够突破传统存量体系的桎梏,本质是因为他们站在了一个更年轻、更具活力、更包容多元的时代新赛道之上。

同频共振

真正的创新黑马,从来不是孤军奋战,而是同频者彼此奔赴、相互托举。

张雪找到的是从雅马哈失意出走的日本“老头”和愿意“免费”给对手打工的法国老将;董路找到的是在传统青训中没有“脱颖而出”的孩子和因此几乎失望的家长;蓝鸿春找到的是豆瓣私信里冒出来的制片人和愿意用方言演戏的非职业演员;梁文锋找到的是不愿“循规蹈矩”的年轻极客们。

一个日本工程师为什么愿意加入一个成立不到三个月的中国公司?他在雅马哈干

了几十年,清楚:在那个体系里,技术路线不是最重要的。

德比斯为什么愿意骑一辆没人听过的中国赛车?他在主流赛事里漂了十年,明白:那个江湖里,实力不是最重要的。

家长们为什么愿意把孩子交给一个没证的董路?他们去“正规路径”里试过,知道:那条流水线上,天赋不是最重要的。

这些跨越身份、圈层、行业的联结,背后是高度契合的价值认同。当他们互相找到时,不需要太多的解释和说服。

这种黑马共生的模式,拥有颠覆传统格局的独特力量:他们不与主流体系争夺存量资源,既定人才与固有标准,而是开辟全新赛道、全新圈层、全新评价体系,自定义行业的价值标准。

当一众行业黑马彼此联结、抱团生长,一套全新的、贴合市场本质、贴合真实价值的评价体系便悄然成型,传统存量体系垄断多年的行业话语权,随之慢慢松动、瓦解。

创新无界

真正的创新,从不需要盖章认证,市场实绩、实战结果、大众口碑,就是最公正的标尺。

张雪不需要行业资质认证来判断他的发动机好不好,赛道成绩替他证明;

董路不需要教练等级证书来评价他的方法对不对,欧洲全胜战绩、为国输送人才的实绩,就是最好的认可;

蓝鸿春不需要爆款公式和资本认可来裁定他的故事有没有市场,18亿元票房替他证明;

梁文锋的国产大模型,无需硅谷路线认同、国产化全栈部署、比肩国际的硬核性能,就是最有力的回应。

这些行业黑马,各自拥有独立于传统存量体系的价值验证逻辑;竞技胜负、市场选择、用户投票、产业贡献,全部脱离了固化的流程与圈层规则。

每一位时代黑马,都在走一条独一无二的创新之路;每一次小众突围,都在丰富中国产业的创新版图。

当下,属于草根深耕、多元突破、自主创新的时代浪潮已然奔涌,无数行业黑马破障而出、向阳生长,共同奏响这首黑马创新的时代凯歌。

(上接1版)

“现在产业趋势越来越清晰,‘只有少数人知道’的东西越来越少,竞争维度已经变了,拼的是对产业的理解和认知深度,而不是桌子下面的信息差。基金经理需要把精力放在挖掘产业节奏的变化上,好公司的核心体现就是业绩兑现能力更强。主动ETF的全透明机制,反而是与当下的市场环境相匹配的。”上述绩优基金经理表示。

“‘谁应该被选中’是个战略考验”

于基金公司而言,选择管理主动ETF的基金经理,不是简单的人力资源决策,而是产品战略的起点。

“谁应该被选中?这对基金公司是一场战略考验。”有基金人士坦言,已被验证的业绩冠军自带关注度,对首发营销有利。但主动ETF的透明机制短期内可能会放大业绩波动,如果业绩冠军后续业绩回落,场内交易的便利性会让资金更快流出,对业绩冠军和持有其基金的基民造成了双向伤害。

根据沪深交易所发布的业务指引,基金经理应当具备丰富的投资研究经验,中长期业绩良好,投资风格稳定。

“在这种情况下,业绩稳健可能是个前置条件。”一位沪上基金人士告诉记者,首批主动ETF大概率是让最“经得起透明化”的基金经理管理,经得起周期检验的长跑选手是第一顺位的选择。

华泰柏瑞基金表示,在主动ETF的基金管理人 and 基金经理的资质筛选上,基金管理人需要兼顾主动投研及ETF运营的双重能力,基金经理需要历经长期市场周期检验、历史业绩稳健、具备优秀组合管控与风险适配能力,这样的安排有助于这一创新品类实现平稳开局。

上述沪上基金人士提到,对产品布局能力的考验,就是基金公司需要在“阿尔法吸引力”和“透明度”之间找到平衡。首批产品可能以稳健策略开局,但后续必须证明其超额收益是可持续、可解释、值得额外费率率的,否则主动ETF就只是“贵点的指数基金”。

而且,到底是选主动基金经理,还是选被动基金经理?主动ETF需要主动投研能力,但它同时需要ETF运营能力,包括PCF每日编制、做市与流动性管理、申赎参数动态调整、IOPV计算与发布、风险监控系統搭建等,这些是ETF运营的专业功夫。这也意味着,选基金经理,更是选产品布局方向、投研节奏、公司协同模式。

在中信建投金融工程及基金研究首席姚紫薇看来,主动ETF将推动基金公司的竞争由单一投研能力向“主动投研、ETF运营和场内服务”综合能力延伸。具有成熟基本面对投研体系、稳定ETF团队和券商渠道资源的管理人有望率先建立优势。同时,场外主动基金将更加强调高研究壁垒、差异化持仓和长期业绩。未来主动管理可能形成更清晰的分工:适合透明运行、容量较大的策略通过ETF实现工具化,保密性较强、容量有限的策略则继续以场外基金为主要载体。

“基金经理‘明星化’不容易”

主动ETF设定了硬准入门槛:5年以上主动权益公募基金管理经验,近3年平均主动权益规模不低于100亿元;须具备充足的投研人员、稳定的ETF运作团队与技术系统。这就意味着,首批试点大概率产生于头部基金公司中。具备“ETF运营+阿尔法”双能力的公司,以及快速补齐短板的公司,将在首批竞争中占据优势。

在头部基金公司中,既有ETF大厂,也有主动权益强厂。华南某公募基金人士对记者说,ETF大厂的优势在于运作系统、交易清算、做市商网络和渠道布局上积累深厚,主动ETF对PCF清单校验、IOPV复核等环节的技术要求远超被动ETF,这是其天然壁垒。主动权益见长的公募基金,则在投研选股、组合管理上具备核心竞争力,而主动ETF的本质是用ETF体现阿尔法能力。

“短期来看,两者各有千秋。长期来看,在AI等金融科技手段不断发展应用的背景下,单纯的技术优势会被追赶,但一家公司在主动管理领域的优势,是有一定门槛的。”上述华南某公募基金人士说。

对于行业而言,基金经理+ETF外壳,会不会催生新一轮“造星”?有分析人士提出:主动ETF的核心特征是“基金经理的选股能力”,投资者买入主动ETF,本质上是基金经理的判断买单。成交量、换手率、盘中价格波动,都为场内交易带来实时流量曝光;每日披露持仓,把基金经理的“作业”公开化,选股思路和调仓方向变成“可抄的素材”;ETF的低费率 and 交易便利降低参与门槛,散户更容易进场,资金涌入速度超过场外基金。

这构成了基金经理“明星化”的理想条件。但在上述华南某公募基金人士看来,过去投资者追捧“明星基金经理”,一个重要原因是信息不对称——定期报告对于持仓的披露延迟,一定程度上塑造了“明星基金经理”光环。主动ETF的规则设计恰恰瓦解了这一基础:每日开市前必须基于真实组合披露完整PCF,持仓全透明;持股不低于30只、前十大权重不超过60%,杜绝集中押注;须保持投资风格稳定。换言之,过去基金经理可以被“封神”,是因为投资者看不清;现在大家都晒出底牌,能力高低一目了然。

“从制度安排来看,基金经理‘明星化’不容易。”上述沪上基金人士也提及,公募基金“造星”的教训,不是“明星经理不行”,而是“把个人能力包装成确定性”的营销逻辑不行。当首批主动ETF开始运作,基金公司是选择用“基金经理IP”来营销,还是用“策略透明度和风格稳定性”来说服投资者?当场内资金涌入一只短期业绩突出的主动ETF,做市商和流动性管理能否承受得住波动?

市场的记忆很短,但资金的冲动很长——这个问题的最终答案,不在业务指引里,而在每家基金公司的营销选择里。

■聚焦第四届链博会

科技链从“数字”升级为“数智” 第四届链博会折射AI产业重心跃迁

◎记者 赛世平

第四届中国国际供应链促进博览会(下称“链博会”)6月22日在北京开幕。本届链博会设置“6链1展区”,共吸引来自85个国家、地区和国际组织的676家企业参展。

上海证券报记者走访多家展位后发现,今年最密集的驻足与快门声,出现在首次亮相的人工智能专区。此外,展商谈及最多的不是AI有多强,而是能在哪些场景中解决什么样的问题,产业链对AI的期待从过去的“炫技”逐步走向“落地”。

这正是今年科技链从“数字”升级为“数智”的意义所在。专家认为,一字之变的背后,是科技创新的重心从“数字技术本身”转向“全链路数实融合”,以底层技术变革、中层产业孵化、上层应用场景为主线,连接起创新端、产业端和需求端。

从“数字”到“数智”

人工智能专区集聚了英伟达、英特尔、高通、阿里巴巴等中外人工智能领域的领军企业,全链条展现人工智能从数据采集、智能计算到场景落地的完整生态。

中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英对记者表示,人工智能专区是观察全球供应链智能化重构与中国新质生产力发展的重要窗口,其设立标志着AI已从技术变量升维为产业底层操作系统,展会逻辑也从“展示产业链”升级为“观察AI如何重构产业链”。

作为全球人工智能产业的风向标,英伟达的展区备受业内瞩目。在展区现场可以看到,联想、比亚迪电子、一视界、鸿富瀚、文远知行、银河通用、智元等多家国内企业位列其中。英伟达CEO黄仁勋在视频致辞中介绍,英伟达此次与超过110家客户及生态合作伙伴携手,将完整的AI技术栈带到链博会,呈现从能源、芯片、基础设施、模型到应用的AI产业“五层蛋糕”。

今年链博会另一个关键变化是将“数字科技链”升级为“数智科技链”。从“数字化”到“数智化”,一字之变,深意何在?

科大讯飞品牌市场中心副总经理董斌对记者表示,“数字”更多强调信息在线化、流程可视化 and 数据沉淀,“数智”则是在此基础上,进一步借助AI实现数据理解、智能决策和业务协同,推动产业链供应链从“连



6月22日,第四届中国国际供应链促进博览会现场。 新华社图

起来”走向“活起来”“聪明起来”。

“这意味着AI已超越工具属性,成为衡量企业供应链竞争门槛的核心维度,未来比拼的是数据资产治理能力、智能决策嵌入业务流程的深度、生态协同水平及安全韧性响应能力。”刘英说。

从“炫技”到“落地”

一字之变的背后,AI正在越过“炫技”的分水岭,开始在于行百业探索“落地”。

作为链博会的“老朋友”,科大讯飞今年以“AI Connecting Ideas”为主题参展,展出教育、办公、翻译三大核心赛道的10款产品,以及三款工业级AI机器人,集中呈现从科研攻关、技术验证到产业落地的完整转

化链条。“AI真正的价值不在于单纯比拼算力和参数,而在于能否进入真实场景、理解真实需求、解决实际问题。”董斌表示,下一步,公司将继续提升底座能力,深化行业应用,加强生态合作,推动AI从试点示范走向规模化复制。

科创服务的重心也在围绕智能化落地展开。作为聚焦科技创新服务的新型平台公司,启迪控股今年携硅基流动、面壁智能、瑞莱智慧、思必驰等8家人工智能企业亮相创新链。“启迪一直在为AI技术的落地做大量的服务,今年AI需求转化落地应用的案例越来越多,我们会更加关注企业解决真实AI需求落地的能力。”启迪控股副总裁沈洪对记者表示。

硅基流动相关负责人告诉记者,AI Agent发展及应用深化加速了token消耗的指数级增长,产业链关注点已从“拼算力,练大模型”转向“拼推理,拼应用落地”。面壁智能相关负责人表示,AI正在走向“端侧实用”,此次展出的SuperMate车载智能体方案涵盖无感车控、多用户记忆、事故应急全流程引导等功能,目前已和吉利、长安马自达等十余家车企合作推进量产落地。

多位科技链相关负责人在采访中传递出一个共同的信号:当前,AI发展正从“能力展示”走向“产业深耕”,从单点应用走向全流程协同,从“能用”走向“好用、可信、可持续”。