

2025可持续全球领导者大会江苏专场、第二届国联投资人大会举办

生态圈扩大产业园 “含绿量”拉动“含金量”

这是一场集中展示江苏及无锡在可持续发展领域实践成果的盛会——从金融机构到产业龙头、从投资人到行业专家，一批业内人士分享可持续发展中的探索与经验。这更是一个构建开放包容投资生态圈，促进无锡与国内外投资者、行业伙伴深化协同对接的大型舞台——国联集团生态联盟正式启动，一批项目集中签约落地……

11月6日，2025可持续全球领导者大会江苏专场、第二届国联投资人大会在无锡开幕。无锡市副市长周文栋在开幕式上表示，以此次大会为契机，无锡将充分发挥私募股权投资在服务科技创新、培育发展新质生产力中的重要作用，依托坚实的产业基础和优质的营商环境，充分拓展与会方在产业、创新、可持续发展等方面的合作空间，以发展“含绿量”做大产业“含金量”，推动科技创新和产业创新融合发展。

● 本报记者 孟培嘉



国联集团供图

开放合作是无锡靓丽名片

投资项目394个，投资总规模620亿元，重点覆盖生物医药、集成电路、先进制造、双碳节能、人工智能等领域；合作新设基金89只，总规模342亿元，招引28个项目落地无锡、投资总规模达178亿元……大会上的一组重磅签约，展现了无锡在产业上的强大吸引力。

这份吸引力来自于无锡厚实的产业家底。据介绍，无锡拥有营收超2000亿元的产业集群7个，其中国家级先进制造业集群5个；高新技术企业数突破7300家，全球灯塔工厂4家，科技进步贡献率多年来一直位列江苏省领先水平。

此次大会上，无锡产业招商地图正式发布，清晰标注着梁溪都市工业、滨湖生物医药、新吴集成电路、锡山新能源等核心市辖区的产业载体，将无锡“465”现代产业体系的脉络具象化，为来锡投资兴业锚定了产业方向。

吸引力的背后，是无锡持续完善多层次资本市场服务体系、不断提升多元化创业投资发展的环境。数据显示，无锡共有A股上市公司120余家。私募股权基金总规模达850亿美元，股权投资活跃度居全国前十；无锡着力打造的尚贤湖基金Park等创投集聚区，有力地推动了无锡成为金融与产业融合发展的典范城市。

开放合作是无锡的靓丽名片。中国证券报记者了解到，无锡的贸易伙伴遍及全球220个国家和地区，集聚外资企业7200多家，119家世界500强公司在无锡投资发展。外籍人士来锡便利化10项措施，硕放机场获批240小时过境免签口岸、年旅客吞吐量突破千万人次……随着政策的不断完善，无锡的开放便利度持续提升。

宜居宜业同样是无锡的优势之一。“无锡区位优势突出，生态禀赋优越，文化底蕴深厚，山水人城俱佳。教育、医疗、养老等配套设施完备，拥有一批高品质的国际学校、国际社区，连续多年获评中国最宜居城市、中国最佳引才城市、中国最具幸福感城市，是投资兴业的发展热土、值得信赖的合作伙伴。”周文栋表示。

华为、阿斯利康、中金资本……囊括了全球顶尖企业与机构的国联集团生态联盟在大会上正式启幕，旨在构建一个“资本驱动、产业协同、服务赋能”的协同生态体系，为无锡未来的创新发展注入强劲动能。

事实上，很多全球顶尖企业与机构，早已与无锡在诸多产业发展的前沿领域进行协同探索、合作创新。

协鑫(集团)控股有限公司创始人、董事长朱共山说，公司在颗粒硅、钙钛矿、正极材料、虚拟电厂等一系列领域掌握了前沿技术，“离不开无锡创投基金与金融资本对我们的大力支持，我们也将持续助推无锡成为绿色低碳经济发展的策源地、产业聚集的制高点和标准输出的新高地。”

生物医药产业是无锡的强势产业之一。维梧资本管理合伙人付山说，正积极联合无锡各方，在生物医药领域实施“加速器策略”，来帮助创业者更好地从生物学家转变为企业家。

“希望以此次大会为契机，搭建良好合作生态，聚焦投新、投绿、投数，共同在培育发展新质生产力、绿色低碳转型、数字化升级等方面形成更多良性互动，为可持续高质量发展贡献新动能。”ESG领导者组织论坛联席主席屠光绍表示。

从银行、证券、保险多个源头的金融活水不断灌溉，到全生命周期基金矩阵精准投资赋能，再到旗下三家上市公司不断在各自领域稳步发展，旗下拥有金融、投资、实业三大板块的国联集团是无锡市产业转型升级过程中联动各方的关键节点与重要助推力量。

此次大会上，国联集团总裁顾伟回顾了公司近年来取得的一系列成绩。

厚积成势，夯实发展根基。经过26年发展，国联集团已经成为总资产超过3300亿元的地方国企集团。目前，国联集团形成了金融服务、实业经营、投资运作“三驾马车”的业务格局，管理金融资产总规模2.2万亿元、基金规模突破2800亿元，拥有3家上市公司、总市值超过800亿元。

精诚合作，提升发展水平。通过做优做精金融，国联集团持续完善金融生态、为实体经济提供充足的金融活水支持；通过做大做强实业，国联集团旗下公司在能源环保、医疗健康、智能计算等领域取得长足发展；通过做深做实投资，国联集团在2025年围绕重点赛道新设基金89只，并加速拓展海外合作。

“在‘十五五’期间，我们将努力打造国内一流的地方综合性国企集团。为此，我们将做好金融服务，开辟机遇共享的新蓝海，发挥金融全牌照综合服务商优势，为客户提供一站式、多样化、全覆盖的金融解决方案；导入市场资源，推动强链补链延链，当好价值创造的同行者和产业升级的赋能者。”国联集团董事局主席许可表示。

2025IPEM私募投资及产业大会成功举行 专家：跨境投资进入高效协同2.0时代

● 本报记者 魏昭宇

资本流动路径正从单向流入转向多极协同。

北京凯思博投资管理有限公司创始人、首席投资官郑方以收购瑞士一家机器人公司为例，阐释了资源整合的价值：将欧洲的工业设计与中国供应链能力结合，企业成本降低70%，并实现全球化运营。“中国的管理经验非常值得学习，不少工具提升了欧洲团队的协作效率，未来若引入中东长期资本，将形成三方共赢。”

金沙江创投主管合伙人朱啸虎补充说，本土化是全球化成功的基石，“中国创业者需与当地伙伴建立深度信任，而最有效的方式是共同盈利”。

中国供应链优势凸显

中国供应链的韧性、效率与创新力，正成为吸引全球资本的核心优势。深圳市高特佳投资集团有限公司总经理孙佳林表示，中国生物医药产业通过十多年的积累已深度融入全球供应链。她认为，中国在临床效率、政策支持及产业链配套上具备不可替代性。

新加坡科技研究局分子细胞研究院与免疫所科学家李启靖进一步从试错成本角度分析称，与美国创新药产业的研发环境相比，中国企业在细胞与基因治疗等领域采用“双轨制”政策，使得创新药研发成本大幅降低，“低试错成本与高研发效率叠加，让中国成为全球医药创新的试验田”。

此外，多位专家表示，中国供应链优势已从成本导向升级为技术驱动。

“中国硬件企业通过电商平台快速迭代产品，结合半导体、人工智能等研发能力，在电动车、消费电子等领域已形成全链条优势。”一位与会嘉宾表示，“另一方面，我们也要意识到，中国科创企业在软件方面的提升刻不容缓。”

一位与会投资机构的创始人告诉中国证券报记者，面对复杂国际环境，中国市场将是全球资本长期配置的重要选择。通过强化软件生态、拥抱本土化策略、深化跨境生态合作，私募资本有望在技术变革与产业升级中捕捉新一轮增长红利。

科技投资成全球增长核心引擎

在本次大会上，多位与会嘉宾认为，科技投资被视为推动全球产业变革的核心动力。梅花创投创始合伙人吴世春说，当前最具爆发力的创新集中在中美两地，尤其在商业航天、具备智能、人工智能等领域竞争激烈。他认为，中国创业者依托庞大的市场红利和工程师资源，正快速走向全球化。

值得一提的是，欧洲科技生态同样不容忽视。拉扎德资产管理董事Philippe Englebert在主题演讲中表示，欧洲在人才储备、企业估值和垂直领域创新上具备独特优势。“我们看到，目前法国培育出来的独角兽企业越来越多，科技市场的年融资规模不断提升。”他表示，“欧洲在AI、深度科技、绿色科技等领域有深厚积累，尤其在B端软件和碳中和技术方面存在大量合作机会”。他认为，欧洲企业估值相对较低，且政府通过政策引导稳定支持科技创新，为亚洲资本提供了高性价比的投资入口。

本土化与生态合作成破局关键

跨境投资的新格局下，

IPEM李娜：
搭建跨境资本“黄金桥梁”
赋能新质生产力出海

● 本报记者 魏昭宇

11月7日，由IPEM Asia、国联集团主办的“2025IPEM私募投资及产业大会”在无锡落下帷幕。会议期间，IPEM中国联合创始人、CEO李娜接受了中国证券记者的专访。

她表示，随着中国优质企业在人工智能、生物医药等领域的快速崛起，国际私募资本对中国市场的关注度显著提升，中国企业凭借技术实力、供应链效率和创新能力的优异表现，正成为全球资本竞相追逐的对象。在这一背景下，搭建连接中外资本的专业化平台显得尤为重要，而IPEM Asia正致力于成为这样的“黄金桥梁”。

精准对接全球资源

IPEM起源于法国戛纳，经过十余年发展，已成为全球私募资本领域最具影响力的资源对接平台之一。其欧洲年会每年吸引超6000位国际机构高管参与。李娜表示，IPEM是一个融合“数字化平台+线下盛会”的生态型社区，通过精准匹配和高效场景设计，帮助客户在短时间内实现深度合作。

随着亚洲市场尤其是中国在全球经济格局中的重要性不断提升，IPEM于近年推出亚洲板块IPEM Asia。李娜说，中国与欧洲、中东等地区的资本与产业合作已进入“2.0时代”。“过去，外资进入中国更多是看中市场和成本优势。如今，中国企业的技术能力、研发效率和供应链韧性正成为吸引国际资本的核心因素。”她举例称，近期多家中国创新药企与国际巨头屡屡携手，反映出海外市场对中国科技实力的重视。

IPEM Asia的独特优势在于其“混血基因”——既延续了IPEM在欧洲积累的全球金融机构资源与专业化服务能力，又深度融合对中国市场生态的洞察。平台通过“一对一会谈系统”、行业主题闭门会议、高端社交活动等设计，打破传统会议“听得多、谈得少”的局限，实现“精准预热、直接落地”。李娜透露，曾有上海VC合伙人通过IPEM系统，在两天内集中见到了需赴欧两周才能拜访的LP团队，“这种效率是跨境合作中最稀缺的因素”。

出海不是“单打独斗”

尽管中国企业出海需求旺盛，但实践中的挑战不容忽视。李娜分享了一个典型案例：一家具备技术和成本优势的中国企业，选择非本地主流服务机构处理欧洲业务合同，最终因条款漏洞导致了违约赔偿。“这类问题并不少见，”她分析，“不少中国企业缺乏对当地法律、财务及商业习惯的认知，而不少海外机构也因不熟悉中国市场而难以建立信任。”

当前，许多关于出海的探讨仍以中方视角为主，分享端集中在政府、企业和服务机构，缺乏海外主体的深度参与。李娜认为，真正有效的跨境合作需要双向赋能：“中国企业不仅需要资金，更需要本地化的产业伙伴、政策资源及风险共担机制；而外资机构也亟需可信的锚点，帮助他们理解中国市场的独特逻辑。”

IPEM Asia的解决方案是通过“社区筛选+场景赋能”实现精准对接。平台对参会机构设置付费门槛，确保参与者均具备明确合作意向；同时通过酒会、晚宴等轻松场景，促进自然交流。“我们希望这里没有压力，只有轻松对话的氛围。”李娜表示。

谈及未来的规划，李娜表示，IPEM Asia将对项目端的资源整合工作进行持续优化。她表示，GP（普通合伙人）是连接资本与产业的重要节点：“中外GP在理念和方法论上具有共通性，能更高效地推动被投企业间的合作。我们将通过人工智能匹配系统，深入挖掘双方在科技、医疗、新能源等领域的合作潜力。”

结构性布局窗口已至

为何IPEM Asia特别强调“GP-LP-产业”三方融合的模式？李娜解释，在欧美成熟市场，LP（有限合伙人）与GP的合作基于长期信任和稳定的退出环境；但在亚洲，尤其是中国，合作关系往往需从具体项目切入，逐步升级至资本层面。“地方政府需要招商引资，产业方需要资金与渠道，资本方需要认知锚点——三者缺一不可。”

“比如，一家中国电池企业若计划开拓德国市场，在IPEM Asia平台上可在一天内完成多维度对接。上午与法国电力背景的LP探讨投资意向，中午约谈潜在投资德国汽车供应商的GP，下午接触有意收购中国工厂的瑞典家族办公室。”李娜举例称，“这种一站式服务大大降低了跨文化合作的试错成本，尤其是在一些前沿领域，技术迭代速度极快，早一步对接可能意味着决定性的先发优势。”

她进一步表示，当前正是亚洲私募行业的结构性机会窗口。中国“新质生产力”企业加速出海，欧洲资本追求更高回报，中东资金也将目光投向东方。然而，双方存在明显的信息不对称。“IPEM Asia要成为双方的‘战略罗盘’，既帮助中国资本对接海外优质项目，也为国际机构提供本土化落地方案。”她说。



视觉中国图片