

产业投资赋能高质量发展

粤开证券以“慢投资”之道陪伴企业成长

作为国资控股的综合性证券公司，粤开证券始终将“合规、诚信、专业、稳健”的证券行业文化理念深植于战略基因之中，以“国家级经开区背景产业投行”为特色，致力于打造粤港澳大湾区精品特色券商。在产业投资这一核心业务板块上，粤开证券秉持长期主义理念，以“慢投资”为逻辑，在新能源、生物医药、商业航天、低空经济等前沿领域深耕细作，助力科技型企业的可持续发展，这不仅是业务选择，更是对行业文化中“专业是特色、稳健是保证”精神的躬行实践。

粤开证券董事长郭川舟近日接受中国证券报记者采访时表示，在中国宏观经济从“要素驱动”向“创新驱动”跨越的当下，金融支持新质生产力，不能只看短期回报，更要坚守长期价值。粤开证券将依托自身深厚的产业投资基因，致力于在产业链重点企业、关键环节与核心要素上形成集聚效应，陪伴企业共同成长，推动硬科技突破，培育新质生产力，以实际行动践行行业文化价值追求。

● 本报记者 万宇

战略优势：“专业研判”与“国资属性”双轮驱动

当前中国经济正处于新旧动能转换的关键攻坚期，以数字经济、绿色能源、高端制造为代表的新动能正加速集聚，经济运行总体保持回升向好态势，特别是高技术产业投资持续领跑，体现经济结构的优化升级。

科技创新非一朝一夕之功，而是长期积累的必然结果。金融支持新质生产力，既要“输血”，更要“造血”；既要敢投，更要善守。粤开证券将产业投资作为核心战略支点，坚定“慢投资”理念，以长期主义培育新质生产力，其背后是对“专业”与“稳健”行业文化的深刻理解与长期坚守。公司充分发挥“专业研判”与“国资属性”两大优势，为耐心资本提供坚实支撑。

在专业研判方面，粤开证券将研究业务提升至战略高度，以“研究支持业务”为导向，为投资决策提供产业趋势判断与项目筛选依据。通过对经济形势、行业前



粤开证券总部

公司供图

景及项目潜力的专业研判，穿透“高投入、高风险、高成长潜力与回报周期长”的迷雾，以产业深耕者的视角开展深度赛道分析与企业价值挖掘，筛选出真正值得长期陪伴的优质标的。

依托广州开发区及控股股东广州开发区控股集团的独特资源与产业积淀，粤开证券充分发挥其产业投资基因，通过旗下私募子公司粤开资本与广州开发区控股集团战略投资板块高效联动，逐步构建起以“产业投顾”为核心、涵盖“私募股权投资+产业控股平台+混改平台”的协同发展模式，实现了从传统业务思维向“产业投顾”角色的全面转型。在这一过程中，粤开证券尤为重视与行业龙头及明星企业建立长期深度合作，明确投资赛道与风格，着力在产业链关键环节形成集聚效应，陪伴企业共同成长。

粤开证券的长期主义实践，正与国家层面的战略导向同频共振。“十五五”规划建议提出，“培育壮大新兴产业和未来产业”，这为公司聚焦关键赛道提供了清晰的时代蓝图和坚实的政策依据。

高工产研、医药魔方数据库等第三方数据显示，在新能源领域，“双碳”目标持续驱动储能、氢能等市场进入爆发期，2025年至2030年全球AI数据中心储能电池出货量将从约15GWh跃升至300GWh以上，增长近20倍；在生物医药领域，我国正从“医药大国”向“创新药强国”迈进，据行业测算，2025年中国生物医药产业总规模有望突破3.5万亿元，未来五年生物制剂等高端细分领域增长空间广阔，特别是在骨科、肿瘤等垂直重症领域，国产化率正以每年5%—10%的速度稳步提升；在低空经济领域，我国低空经济市场规模有望在2035年达到3.5万亿元，2026年—2035年复合增长率约14%，在新能源动力与低轨卫星通信支撑下，产业协同效应持续释放。此外，我国三大万颗级低轨卫星计划(GW、G60、鸿鹄-3)进入批量化发

射阶段，预计至2027年底将累计部署约2900颗卫星，持续带动卫星制造、火箭发射等环节需求放量。

上述产业均具备高技术壁垒、长发展周期和强协同效应，契合国家战略方向。在此背景下，粤开证券重点布局新能源、生物医药、商业航天、低空经济等战略性新兴产业与未来产业，不追逐短期热点，不盲目跟风炒作，专注于具有核心技术、自主知识产权和长期发展潜力的科技型企业，以匠心精神陪伴企业成长，成为企业长期发展的战略伙伴。

实践路径：“投资+投行+财富管理”协同赋能

“慢投资”并非消极等待，而是精准研判后的坚定持有与深度赋能。这种“慢”，体现在对成长周期的充分包容、对投后赋能的持续投入，构成了粤开证券产业投资的独特运作逻辑。

科技企业的成长往往伴随着技术迭代、市场验证、政策调整等多重挑战，周期较长。粤开证券以充分的耐心和包容，陪伴企业耐心研发，短期内极大缓解了企业的资金压力及经营压力。这种“容忍失败、鼓励创新”的态度，让被投企业能够沉下心来攻克核心技术难关。这种包容，源于对“专业”判断的自信，也体现了对“诚信”合作的坚守——资本不是控制者，而是同行者。

为了让耐心资本真正发挥作用，粤开证券构建了“投资+投行+财富管理”全链条赋能体系，从技术攻坚期的战略支持，到市场拓展期的资源对接，再到规模化发展期的生态协同，全程陪伴企业穿越周期，突破瓶颈。

在低空经济领域，粤开资本通过旗下粤凯寰球基金及粤凯智动基金，于2024年8月战略领投小鹏汇天B1轮融资后，积极推动其产业落地。2024年10月，小鹏汇天飞行汽车智造基地在广州开发区正式动

工，规划建设全球首个现代化流水线量产飞行汽车工厂。目前，“陆地航母”已获超5000台订单，预计2026年交付。

在商业航天领域，粤开资本凭借深入的行业研判与坚定的资本支持，精准护航头部企业成长，培育了如星河动力、中科宇航等具有核心竞争力的企业。2023年9月，星河动力“谷神星一号”遥十一运载火箭发射失利。粤开资本项目团队并未因短期挫折而放弃，在其C+轮融资即将关闭之际果断出手，携手广州开发区控股集团旗下广州凯得共同出资完成战略投资。如今，星河动力已成为国内第一家实现火箭连续稳定成功入轨、发射次数达两位数的民营航天企业。

针对中科宇航，粤开资本作为广东国资领投方，于2025年8月出资数亿元参与其战略融资，依托“投资+招商”联动模式，推动其迁址入驻广州开发区并冲刺科创板。目前，中科宇航力箭一号已将84颗卫星送入太空，市场占有率为保持领先。

在生物医药领域，粤开资本同样通过专业研判与资本注入，助力创新企业发展。例如，安济盛生物专注于骨骼、关节和肌肉重症疾病创新药物研发，粤开资本在其B+轮融资中牵头领投，加速了其多款候选药物的全球临床开发进程，有望为患者带来突破性治疗方案。

在推动产业升级方面，粤开证券的产业投资发挥了“以投促引、以投促产”的重要作用。围绕被投企业形成了商业航天、低空经济等产业生态集群，实现了“投资一个项目、带动一个产业、形成一个集群”的效果，有力推动了区域产业结构优化升级，为经济高质量发展注入新动能。

“坚持慢投资，做时间的朋友”，郭川舟表示，粤开证券将继续以耐心资本灌溉创新沃土，以智慧金融赋能转型升级，以全球视野整合优质资源，让金融“活水”精准滴灌实体经济，以责任担当书写金融报国的时代答卷。

招商局创投：坚守央企CVC初心 锚定硬科技赛道

● 本报记者 张兴旺

招商局创投于2015年成立，总部位于深圳蛇口。从2人初创到五六十人战队，从50亿元初始资本到逾180亿元资产规模，从躬身入局到央企CVC（企业风险投资）标杆之一，招商局创投紧扣招商局集团“第三次创业”脉搏，走出一条“服务集团传统产业转型升级、服务集团战略性新兴产业培育”的独特之路。成立十年有余，招商局创投投出联易融科技、工业富联、黑芝麻智能、滴普科技、智谱等上市企业。

日前，招商局创投总经理卢振威在接受中国证券报记者专访时表示，招商局创投作为战略投资者，着眼长远，坚持做耐心资本，投早、投小、投长期、投硬科技。坚守初心，持续深耕，方能静待产业价值开花结果。

初心如磐 筑牢早期投资基石

时间回溯至2015年12月，招商局集团已在公路、港口、物流等众多传统产业领域树立领先优势，并在科技创新领域发力。在此背景下，招商局创投应势而生。

“我们的初心和使命清晰且坚定：一是服务集团传统产业的转型升级，二是服务集团战略性新兴产业的培育。”卢振威说，奋进十年有余，招商局创投始终沿着既定航向笃定前行。

创业初期，招商局创投面临诸多挑战。团队最初仅有2人，成立后的五六年维持十余人规模。尽管团队体量小，资源有限，但是招商局集团全方位支持，为处于初创阶段的招商局创投注入底气。

据卢振威介绍，招商局集团提供50亿元初始资本为招商局创投筑牢投资根基。灵活的机制，成为招商局创投破局的关键。在国资监管体制框架内，对标市场化VC（风险投资）设计约束激励和决策机制。决策授权额度稳步增加，从最初的3000万元上调至5000万元，项目可由团队自主决策投资，为早期项目投资备足“弹药”。与此同时，集团开放内部产业资源，赋予招商局创投所投项目对接集团产业资源的优先合作权。

依托坚强后盾，招商局创投构建起精准化投资布局策略。招商局集团准予招商局创投出资20亿元设立母基金，重点投向市场化优秀VC管理团队，且对方资金投向需与招商局创投吻合；剩余30亿元则用于直接投资项目。布局母基金旨在向市场头部VC团队取经。作为LP（基金出资人），招商局创投既能共享其研究成果与行业资讯，借鉴成熟投资策略，还能拓宽项目来源渠道，借助专业管理团队的力量，打开直投业务新局面，这对初创阶段的招商局创投意义重大。

在此基础上，招商局创投探索形成“研究驱动”投资打法，凝练“四看”准则锁定方向。向上看，锁定集团战略，紧扣传统产业转型升级需求；向内看，梳理自身以及集团旗下二级公司资源禀赋，找准合作切入点；向外看，对标行业头部机构，捕捉前沿创新风口；向前看，研判行业发展趋势，布局潜力赛道。

基于产业逻辑深耕细作，招商局创投精准筛选标的。以布局合成生物赛道为例，团队从上游论文研究到下游产品形态落地，从资金介入节点研判到适配投资标的筛选，层层拆解产业链路，绘制清晰投资图谱，经过多轮筛选，只为精准押注。

优势赋能 聚焦硬科技投资

作为央企CVC，招商局创投拥有得天独厚的发展优势。一方面，背靠招商局集团，具有强大的品牌优势；另一方面，集团拥有丰富的产业资源，能为被投企业技术落地提供多元化场景，形成差异化竞争力。

“集团旗下的港口、公路、物流、地产等业务场景，都是AI等技术落地的重要载体。对创业公司而言，招商局创投既是投资方，更是潜在客户，这份优势无可替代。”卢振威补充道，招商局创投只有招商局集团单一股东，这让其能够心无旁骛地坚守战略投资者定位，践行耐心资本理念，投早、投早、投长期、投硬科技，与被投企业生命周期同频共振。

2023年，招商局集团成立科创产业“第四板块”，其聚智科技、绿色科技、生命科技三大方向，为招商局创投明确赛道布局指引。“集团赋予招商局创投担当战略性新兴产业‘瞭望塔’和产业培育‘孵化器’角色，既是肯定，更是沉甸甸的责任。”卢振威表示，招商局创投要当好集团传统产业转型升级赋能者、战新产业发展瞭望塔、未来产业培育孵化器，助力新质生产力发展。

“做瞭望塔，要紧盯行业前沿，敏锐发现新技术、好项目；做孵化器，要引进优质项目，悉心培育扶持其成长。”卢振威表示，创投机构的价值，在于为创业者提供资金、资源甚至经验，为技术商业化落地搭建桥梁。他们坚信，创投机构是新兴产业发展和未来产业培育的关键力量。

秉持耐心资本理念，招商局创投陪伴企业成长。截至目前，团队成员近60人，资产管理规模超180亿元，累计投资项目超190个，投出联易融科技、工业富联、黑芝麻智能、滴普科技、智谱等近10家上市企业。耕耘十年有余，结出累累硕果。招商局创投并未止步，正朝着更高更远的目标稳步迈进。

再启新程 打造央企创投新标杆

如今，招商局创投迎来全新的发展起点。招商局集团为招商局创投明确发展目标——打造“央企领先、价值突出的企业创投”。

卢振威认为，实现这一企业愿景，需要围绕管理规模、投资项目数、上市项目数、财务回报等维度发力。一家创投机构若能同时具备“管理规模大、投资项目多、上市项目多”三大特征，则足以成为该领域的标杆企业。但对招商局创投而言，实现这一愿景仍然道阻且长。

卢振威坦言，若要做大管理规模，要么需招商局集团持续增资，要么通过项目快速变现实现资金循环。但这两种路径均与招商局创投的CVC耐心资本属性相悖；若通过发起基金募资扩大规模，多方LP的财务回报诉求，可能导致公司向财务投资机构同质化发展，背离服务集团战略的使命。

在卢振威看来，若以明星CVC为评价维度，招商局创投已占据一席之地。这一赛道，与招商局创投初心高度契合。据介绍，“十五五”时期，招商局创投资产管理规模目标理性约束控制在220亿元。为向既定发展目标迈进，招商局创投正与地方政府探讨合作设立产业基金。但仍坚持“借力而不盲从”的原则，积极与诉求一致的LP开展合作。

“有的合作方会主动递来橄榄枝，但如果与公司使命不符，我们也会婉谢，坚守初心。”卢振威坦言，他们深知，只要坚守初心，持续深耕，与创新者同行，开花结果是水到渠成的事。招商局创投，这支扎根产业的央企CVC队伍，正带着积蓄多年的实力，稳步迈向新征程。

雷曼光电：持续拓展Micro LED显示应用场景

● 本报记者 齐金钊

从2022年北京冬奥会开幕式上的超高清“冰雪五环”，到今年2月份即将亮相米兰冬奥会央视展示厅的275英寸8K超高清Micro LED屏，再到走入寻常百姓的家庭巨幕墙……作为中国第一家LED显示屏高科技上市公司，雷曼光电创立20余年来，一直深耕LED显示行业，不断在LED高清显示的创新赛道上实现自我突破。

雷曼光电创始人、董事长兼总裁李漫铁在接受中国证券报记者采访时表示，面向未来公司将继续聚焦LED主业，持续推进技术创新及产品生态完善，着力推动国内、国际在产品、市场、业务等方面相互促进，不断夯实业务基础，挖掘经营潜力，提升公司的发展质量。

拓展超高清显示应用场景

日前，雷曼光电在深圳发布其Micro LED家庭巨幕墙第三代产品。这一创新产品旨在颠覆传统家居娱乐与生活体验，将整面墙面转化为超高清智能显示墙。

李漫铁表示，在国家超高清视频产业政策推动下，4K/8K超高清内容普及亟需超大尺寸显示终端，135英寸以上设备是超高清体验的关键，而Micro LED凭借自发光、高对比度、低功耗等优势，成为超大尺寸显示最优解。

他介绍，雷曼光电此次发布的家庭巨幕墙两款新品延续了其自主研发的Micro LED显示技术及PSE（像素引擎显示）节能冷屏技术，突破了传统显示屏的尺寸限制，可达135英寸、163英寸无缝显示，像素间距缩小至0.9毫米/0.7毫米。

把握超高清显示产业机遇

近年来，国内LED显示市场面临竞争加剧、需求增速放缓的挑战。为此，雷曼光电解决了4K/8K清晰度、显示模块无缝拼接、低温冷屏、能耗管理、视觉舒适等



雷曼光电COB超高清显示屏制造车间

公司供图

关键技术难题，使整面墙成为一个统一的沉浸视觉整体。

值得关注的是，该产品在节能方面也表现突出。相比传统投影系统，能耗降低约40%，用电量与一匹功率空调相当，且采用环保可回收材料制造。“我们追求的不仅是视觉革命，更是可持续的家庭科技解决方案方案。”李漫铁说。

家庭巨幕产品的发布，是雷曼光电推动Micro LED技术从商用走向民用的关键一步，对于激活多元场景体验与产业链协同发展具有重要意义。记者了解到，近年来，雷曼光电持续进行技术创新，其超高清显示方案已经通过智慧会议/教育交互大屏、超高清家庭巨幕等创新产品拓展至AI、远程协作、智能家居等新兴领域，LED高清显示应用因此正焕发新的生命力。

李漫铁表示，作为粤港澳超高清数创产业基地全场景开放，助推深圳乃至广东4K超高清产业发展与升级。

李漫铁表示，作为粤港澳超高清数创产业基地首批成员，公司深度融入超高清视频产业链，以技术创新驱动产业升级。公司推出的雷曼家庭巨幕产品，具备零反光、零眩光，并获德国莱茵低蓝光认证，实现“墙面即屏幕，视界即世界”的空间重构，为超高清内容提供适配的优秀家庭端硬件。

此外，雷曼光电在文旅领域也积累了丰富经验。其文旅产业子公司已构建涵盖创意设计、产品研发、功能定制等全链条服务生态体系，为舞台演艺、主题乐园、文化馆、博物馆等场景，打造了多个标志性沉浸式项目，持续推动文旅消费体验革新。

在深耕国内市场的同时，雷曼光电还不断开拓海外市场。李漫铁介绍，近年来，公司全面推进国际化战略转型，构建“大客户战略+品牌渠道战略+区域备库战略”的全球化运营体系，显著提升全球市场响应速度、客户服务能力和供应链效率，推动国际显示业务实现高质量增长。在海外供应链模式创新方面，雷曼光电以美国、荷兰、日本以及迪拜四大海外子公司为战略枢纽，实施“标准化爆款产品”区域备库战略，重点覆盖北美、欧洲、日韩、中东等核心市场，大幅缩短标品的交货周期，打造具备差异化竞争优势的本地化供应链体系。

深耕LED产业科技创新

李漫铁介绍，雷曼光电自设立以来长期致力于LED产业科技创新，公司不断强化跨学科协作，持续增加研发投入，并建立了有效的科研激励机制。公司始终坚持创新并注重知识产权积累，公司及下属子公司已申请国内外专利900余项，其中COB相关专利百余项，形成了完整的自主知识产权体系。

面向海外，雷曼Micro LED像素引擎专利早在5年前便启动了海外布局，目前已经获得美国、加拿大、日本、澳大利亚、德国等国家的发明专利授权，其他国家的授权工作也在陆续推进中。

在产业化能力方面，雷曼光电近年来持续通过应用信息化、自动化、人工智能等技术不断改进生产制造的各个环节，推动制造模式向数字化、智能化转变。

“依托20余年的技术研发和制造经验，雷曼光电正推动LED显示向着更高清、更节能的方向稳步发展。”李漫铁表示，当前雷曼光电正以自主原创的像素引擎技术为核心，通过硬件排布优化与算法创新，在实现成本控制的基础上大幅提升分辨率，为Micro LED降本化量产提供关键支撑。

再启新程 打造央企创投新标杆

如今，招商局创投迎来全新的发展起点。招商局集团为招商局创投明确发展目标——打造“央企领先、价值突出的企业创投”。

卢振威认为，实现这一企业愿景，需要围绕管理规模、投资项目数、上市项目数、财务回报等维度发力。一家创投机构若能同时具备“管理规模大、投资项目多、上市项目多”三大特征，则足以成为该领域的标杆企业。但对招商局创投而言，实现这一愿景仍然道阻且长。

卢振威坦言，若要做大管理规模，要么通过项目快速变现实现资金循环。但这两种路径均与招商局创投的CVC耐心资本属性相悖；若通过发起基金募资扩大规模，多方LP的财务回报诉求，可能导致公司向财务投资机构同质化发展，背离服务集团战略的使命。

在卢振威看来，若以明星CVC为评价维度，招商局创投已占据一席之地。这一赛道，与招商局创投初心高度契合。据介绍，“十五五”时期，招商局创投资产管理规模目标理性约束控制在220亿元。为向既定发展目标迈进，招商局创投正与地方政府探讨合作设立产业基金。但仍坚持“借力而不盲从”的原则，积极与诉求一致的LP开展合作。

“有的合作方会主动递来橄榄枝，但如果与公司使命不符，我们也会婉谢，坚守初心。”卢振威坦言，他们深知，只要坚守初心，持续深耕，与创新者同行，开花结果是水到渠成的事。招商局创投，这支扎根产业的央企CVC队伍，正带着积蓄多年的实力，稳步迈向新征程。