

创新·协同：共建全球商业文明

第三届新商业文明论坛

《商学院》杂志22周年年会暨北大国发院商学共创日

谁在托举科创人才

中经记者 钱丽娜 北京报道

在6月10日举办的“第三届新商业文明论坛——《商学院》杂志22周年年会暨北大国发院商学

共创日”上，盛景嘉成创始合伙人刘昊飞、道可特律师事务所国际部主任张婷、水木资本合伙人李楠璐、苏州工业园区城市发展研究院副院长李文杰以及中关村智

能电力产业技术联盟副理事长、北京校企合作促进会副会长李超凡分享在硬科技创业投资、合规风险、产业联盟以及工业园区服务方面的经验。



第三届新商业文明论坛“区域+投资圆桌：硬科技的区域试验场”环节现场。

本报资料室/图

硬科技为什么难投

水木资本是一家2015年成立的清华校友系的早期机构，专注于硬科技和TMT。依托清华校友网络，从种子轮起持续布局，已投出有感知科技、他山科技等一批高科技企业。

在多年的实践中，水木资本合伙人李楠璐观察到清华系的创业生态有几个特点。

首先是“较真”。清华背景的创业者在技术上极为较真，他们对技术的物理极限、专利布局了如指掌，但不足之处是普遍看重技术本身，对市场与客户落地层面考虑较少。

其次是信任建立很慢。清华创业生态的信任门槛比较高，投资机构需要花时间深度融入。在服务清华系创业者的众多资本中，水木资本的核心优势不在于资金规模，而在于团队的清华背景与深度服务经验，因而在项目触达上有一定优势，并且重点布局早期。

从实验室到市场，从技术领先到市场领先，其中有诸多的堵点，李楠璐结合多年服务硬科技创业者的一线经验，分享了以下几类典型堵点：

堵点一，技术领先不等于市场

领先。比如一个新材料项目，比国外便宜30%，性能高20%，但是下游客户关心的是能不能连续几年稳定供货，良率能不能达到量产级别。产业端要的是稳定，而不是最好。

堵点二，教授当CEO时，学术思维和商业思维常常打架。教授觉得有一项技术需要迭代，让团队用3个月搞了一个客户根本不需要的功能，结果产品延迟上市，错过了窗口期。

堵点三，技术转让中的权益分配常常谈不拢。

投早投小的门道

盛景嘉成(以下简称“盛景”)是一家以清华产业高管和清华工科校友作为核心合伙人团队的创投机构。自2011年成立以来，始终聚焦科技创新投资，深耕人工智能、半导体芯片、商业航天、新能源新材料等赛道，坚定践行“投早、投小、投硬科技”战略。经过15年的发展，投资组合中已经涌现出超过270家上市公司。

“投早投小”对投资机构的专业判断、组合管理和长期耐心提出了更高要求。盛景嘉成创始合伙人刘昊飞认为：“投资的心态不能与市场温度强绑定。如果正相关，

可能亏得底裤都没有了，如果完全负相关也不太现实，而是要有一个稳定的状态。靠仓位控制避免赌一个项目的输赢。”

目前，盛景跟多家上市公司、产业集团联合孵化早期科技项目，通过“大手拉小手”，盛景把产业龙头的需求与初创企业的创新技术相结合，大幅提升技术转化的成功率，即CIC(Corporate Incubator)产业孵化模式。

在多年经营中，水木资本凭借以下优势在清华系校友的硬科技投资中建立起优势。

第一，不怕看不懂。团队中有技术背景的合伙人，能够与创始人用同一套术语辩论。

第二，敢投非共识。大多数投资机构因早期科创项目没有收入而不太敢投。投资团队需要分析项目是不是真需求，创业团队能不能扛住压力。

第三，退出设计提早规划。从投资那天起，团队就在考虑项目日后谁来并购，能不能IPO，回购能力如何？飞天云动上市为水木资本两笔投资整体带来超40倍的回报，其中首笔天使投资的回报超过100倍。

投资是一道耐心题

刘昊飞认为，整个创业投资的核心由技术大周期推动。他说：“你见过冬天有多冷，才知道怎么把握住真正的机会，而不是被市场的热闹带到泡沫里去。”因此，盛景明确投资方向：寻找有技术支撑，可以获得高成长的项目，以此穿越周期。德方纳米做电池正极，盛景于2011年投资

时，估值只有2亿多元，退出时估值200多亿元，退出之后，估值又涨到700多亿元。盛景能看准方向，受益于元认知与市场条件倒逼，刚好选择了一个正确的方向，而坚持这个方向是风险最小的，也是能力之所长。

盛景不少硬科技项目一投10年，以极大的耐心与企业共成长。

刘昊飞认为，一个早期项目在前若干年没有收入上的爆发式增长，是很正常的，因为需要积累。但投资人能看到项目成长的每一步脚印，知道未来会怎样，“认定一个方向，找到确定性时，外在的变化并不会牵动情绪，反而时间给你更多的信心，尽管可能还没有形成更多的行业共识”。

风险是创业第一天就应考虑的事

道可特律师事务所从事中国企业出海和合规建设，服务了很多科创企业。国际部主任张婷拥有中国内地、中国香港、美国加州、英国的律师执照，也是澳大利亚注册会计师。她建议中国科创企业在融资过程中要关注以下风险。

首先，很多科创企业在融资过程中会遇到股权稀释、控制权转移的问题。大多数科创企业创始人是技术方而不是投资方，在

谈判过程中可能会遇到控制权不平衡的问题。科创企业融资时，要充分考虑股权稀释的问题，给予投资方怎样的权力。这样做既能帮助公司有效向前推进，又不会失去公司的实控地位。

其次，科创企业关注的是技术，但有可能存在专利估值虚高的问题。此前，某科技第一股就曾因专利估值问题导致上市受阻。

第三，近几年，对赌条款生效事件频发，创始人要承担无限

连带责任。这让创业者警醒的是，科创企业融资时，要对未来资本市场的安排有一个清晰的规划，要跟投资人建立合作伙伴关系，便于各方在不同的市场环境、市场周期下共同前进。

张婷说：“科创企业的特点是成长性极高，但如何在成长性好的情况下，有一个好的持股架构，便于未来传承，做好合理的税收筹划，这也是在早期需要考虑的问题。”

产业联盟和工业园在科创生态中的价值

中关村智能电力产业技术联盟副理事长李超凡分享，目前中关村智能电力产业技术联盟在发挥产业联动的作用。比如，当电网领域出现大量对数字孪生的需求时，联盟下设的数字孪生专委会等机构帮助对接产业资源。又如，联盟正在帮助一家做传感器的科创团队在电网企业寻找具体的应用场景。同时，联盟也帮助创业团队和企业，挖掘设备状态监控、智能巡检等场景中对垂类模型和边缘计算的技术需求。他提到国家能源局2026年5月26日印发的《关于发布“人工智能+”能源高价值场景清单和组织开展试点申报工作的通知》(国能

综通科技[2026]50号)，首批51个高价值场景清单已经发布。这些高价值场景清单中，包含了很多具体的子场景、微场景和新需求，这也是很多熟悉场景的需求时，联盟下设的数字孪生专委会等机构帮助对接产业资源。

本次圆桌，苏州工业园区城市发展研究院副院长李文杰分享了苏州工业园区在科创领域的服务经验。城市发展研究院是地方上的智库平台，为政府做类似于政策咨询、产业研究，主要任务是为企业做好配套服务。苏州在这一轮CPU、光模块的科技浪潮中涌现了不少优秀企业，政府为了产业生态的繁荣，提供了不少

政策和产业服务。

李文杰说，近年来，苏州工业园区正在通过一些更长效的机制来培育产业生态：“我们的答案是要放弃一些短期激励，为企业提供更长久的战略发展可能性，提供更好的成长生态。”

近几年，苏州工业园在ESG领域不断地探索与实践，并且做出了一定的成效，李文杰说：“去年我们做了很多关于绿色金融的研究，今年主编了两项行业标准，助力科创企业获得可持续挂钩贷，前期已经有约20个项目受益。ESG本身是服务业，苏州工业园希望引入更多的服务业，为制造企业和科创企业提供各种服务，做好基础设施建设。”

AttraX创始人Jim Chua：搭建全球青年生态 探索人机共生新共识

中经记者 陈晶晶 北京报道

在6月10日举办的“第三届新商业文明论坛——《商学院》杂志22周年年会暨北大国发院商学共创日”上，新锐AI创新生态平台AttraX创始人Jim Chua围绕AGI(通用人工智能)演进趋势、AI时代青年创造力内核、创新生态冷启动逻辑及全球化布局路径展开深度分享。

作为成立三个月、由清北学子联合发起的新兴创新组织，AttraX探索出以黑客松为核心载体的生态创新模式，聚焦AGI时代人机协同核心命题，致力于挖掘复合型青年创新力量，重塑AI产业底层创新生态。

Jim Chua对当前AGI的高速迭代态势与行业变革逻辑发表了看法。他表示，全球顶尖大模型的迭代周期正持续压缩，从早年年版本更新，逐步缩短至3-4个月，当前头部模型迭代节奏已提速至两三个月一次。与此同时，大模型自主学习、自我演化能力大幅提升，顶尖模型的自主迭代占比已达50%以上，技术自主性实现质的飞跃。

他认为，若未来4-5年高智能AI持续普及，具备超算算力与智能推理能力的AI智能体将全面渗透社会生产场景，彻底重构传统生产资料与工业体系。基于这一趋势，行业亟须提前布局核心命题。

Jim Chua进一步认为，AGI时代到来前，人类亟须建立一套适配

人机共生体系的社会共识协议，同人类社会的法律、宪法、货币体系一般，形成标准化、可落地、可约束的人机协同规则的框架。

同时，Jim Chua将当前看到的AGI从业者划分为四类：第一类是头部大厂的模型研发从业者，虽深谙技术变革趋势，却在人机协同治理、权利边界界定等议题上普遍选择回避；第二类是从大厂出走的激进探索者，聚焦AGI时代人类权利边界、价值让渡等前沿命题，开展自主研究；第三类是学术界研究者，扎根于算法机理、AI伦理框架与未来社会形态的长期探索，为行业提供理论根基与前瞻洞见；第四类AttraX则定位为生态共建者，专注系统性探索人机共生的创新路径与可落地的解决方案。

针对新锐创新生态的冷启动逻辑，Jim Chua重点阐释了黑客松模式的不可替代价值。

据介绍，当前，依托黑客松载体，AttraX重点搭建两大核心网络：一是价值网络，汇聚跨学科、复合型青年创新人才，完成创意孵化、原型打磨、商业化落地的全链路赋能；二是策略网络，围绕人机共生、AI治理、产业落地等核心命题，形成持续迭代的创新研究与实践体系，破解单一学科、单一视角的局限。

依托高校源头优势与产业落地经验，AttraX已正式开启全球化创新生态布局。

在高校深耕层面，AttraX立足



Jim Chua

新锐AI创新生态平台AttraX创始人

清北顶尖高校资源，扎根全球顶尖实验室，配套推出“春潮计划”创业扶持体系，为青年创新项目提供辅导、技术、资源、商业化全链条支撑。

在海外布局方面，AttraX于6月15日启动东南亚巡回活动，8月下旬深耕欧洲、美国创新市场，全面搭建全球青年AI创新网络。同时，AttraX计划年底在深圳落地超大型创新峰会。

Jim Chua表示，AttraX的核心愿景是依托青年创新力量、黑客松孵化机制与全球化生态网络，持续探索AGI时代的人机共生命题，助力中国青年创新力量站上全球AI产业舞台，构建开放、多元、可持续的全球AI创新生态，在AGI快速演进的时代，守住人类创新主体地位，打造人机协同的全新未来。

Datawhale运营总监甘元琦：AI时代，协同与生态构建是人才培养的必然选项

中经记者 许礼清 北京报道

在6月10日举办的“第三届新商业文明论坛——《商学院》杂志22周年年会暨北大国发院商学共创日”上，Datawhale运营总监、高校生态负责人甘元琦发表了主题演讲，围绕“开源生态下如何加速教育、科技、人才一体化”分享了深刻洞察与实践案例。

在演讲开场，甘元琦便提出了一个发人深省的问题：在AI时代，培养一名AI人才，一个大学所提供的资源和场景是否足够？

答案显然是否定的。甘元琦表示，AI+X时代的人才培养需要五类资源：来自开源社区的最新资讯、来自AI公司的最强模型、来自产业一线的真实场景、来自跨地域开发者生态的同伴与导师，以及来自开放生态的认证与机会。

“这并非否定大学的价值。恰恰相反，大学在治学传统、思想沉淀、人格培养和长期主义方面具有不可替代的稀缺性。真正的挑战在于，AI+X时代的资源天然分散在生态之中。因此，协同不再是可选项，而是必选项。而协同的载体不能是单一的企业、高校或社区。它必须是一个将高校、企业、社区三方共建的新形态，一个开放的学院或生态。开放，是唯一的出路。”甘元琦强调。

而当Copilot(人工智能助手)已有60%的代码被直接应用，当调参、写代码逐渐被自动化，我们究竟要培养什么样的人？

对此，Datawhale的答案是OPC(One Person Capability)，即一人AI全栈能力：能够独立用AI

完成价值交付，不仅会使用AI工具，更会用AI解决真实问题。

甘元琦以MBA为例进一步阐释其内涵：懂财务的人很多，但能用财务分析推动业务决策的人永远稀缺。同样，会用AI工具的人很多，但能用AI创造业务价值的人才是未来所需。

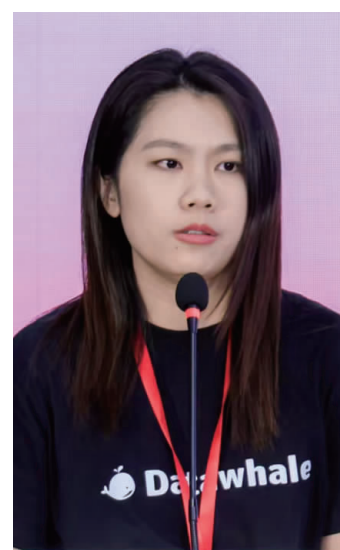
甘元琦提到，近期，Datawhale正式发布了OPC九级人才能力标准，将模糊的AI时代能力需求拆解为“OPC Learner”“OPC Builder”“OPC Creator”三个可成长、可习得的层级。

甘元琦介绍，具体实践中，Datawhale打造了“学、练、赛、证、用”的闭环。学解决孤独感，通过社区找到同伴，从“听懂”到“做出”，从“做出”到“做好”，从“做好”到“被看见”，从“被看见”到“创造价值”。

甘元琦还分享了三个典型案例：一是与浙江大学智海平台联合共建“Open 1+X AI通识课”，这是国内首个头部开源社区与顶尖高校联合打造的AI通识培养方案。

二是与国内最大的开源模型社区——魔搭社区连续三年合作，每季度举办AI Camp，涵盖前沿赛事、证书认证、孵化大量解决实际问题的应用作品。

三是全国线上规模最大的AI夏令营，连续三年超过10万人参与，连接3000多所高校和数十家企业，并打造了全国最有影响力的AI黑客松高校联赛。今年年初联合魔搭社区共同发起赛事，收到400多个AI应用作品，决赛由阿里巴巴副总裁、王怀民院士、周世华院士等颁奖，有几个团队



甘元琦

Datawhale运营总监、高校生态负责人

获得上百万元融资。

甘元琦认为，MBA群体掌握的是稀缺的真实场景与任务，而Datawhale希望成为将AI资源赋能这些场景的接口。

据悉，今年3月，首个AI+X高校教育联盟在南京成立，已有100家生态伙伴和200家高校加入。

展望未来，甘元琦透露，Datawhale今年的目标是建设全球最大的人工智能学习生态网络，联合50家科技企业和100家高校，在全国15个以上核心城市建立学习中心节点。

最后，甘元琦总结道：“AI时代培养人才的核心挑战是资源分散，协同与生态构建是必然选项。期待与更多高校、企业、社区携手，共同培养真正能用AI解决真实问题、创造价值的人才。”