

在硬科技领域，很多优质科创种子深埋在泥土里。如何在它们尚未破土而出的萌芽期，就精准引入资本、技术、产业配套等成长“活水”，助力一众“早小硬”科创幼苗拔节生长，最终成长为拉动产业升级的中坚力量？作为重点深耕硬科技赛道的孵化平台，张江高科895孵化器走出了一条硬科技早期项目孵化新路径。

近日，“活力中国调研行”记者团走进位于上海市浦东新区的张江高科895孵化器，主入口蓝色“895”标识简洁醒目，“895”的名字隐含着对80后、90后、95后青年创业者的邀约与扶持。

作为张江科学城内单体孵化面积最大的载体，自2015年成立以来，这里已孵化1600余家创新企业，其中高新技术企业180余家、专精特新企业140余家。

如此强大的“孵化力”绝非仅靠空间规模取胜。张江高科895孵化器运营方、张江浩芯总经理助理袁铨介绍，平台搭建“创新基地+创业营+孵化基金”三位一体运营体系，从资本、空间、服务等维度全方位赋能初创企业发展。

对于尚未搭建完整团队的初创者，高昂的房租和复杂的工商注册流程是创业起步的拦路虎。在张江高科895孵化器创新基地，一个工位就能注册一家公司，这一面向微小创新主体的友好举措，让这里成为不少科技创业者的首站。

工位只是解决科技创业者“从0到1”的起步难题。对众多集成电路初创企业而言，高昂的测试成本和漫长的等待周期成为横亘在创新成果与产业化之间的“死亡谷”。坐落于孵化器一楼的张江芯片测试公共服务平台，助力创业企业完成从设计图纸到工程样片、实现“从1到10”发展的关键一跃。

逾4000平方米的洁净测试空间里，超20台高端测试设备稳定运转，身着蓝色工作服的工作人员实时核验设备数据。在这里进行测试的产品大多处于研发攻坚期的创新品类，这一重资产的投入，为无数轻资产的科创团队撬动了发展的杠杆，让他们可以心无旁骛地专注于技术攻关。

谈及对“孵化”二字的理解，张江浩芯总经理助理施展表示，这不是简单的物业服务，而是为企业全生命周期成长提供“增值服务”。张江高科895孵化器连续举办17季的创业营便是最好佐证——从芯片研发到智能驾驶，从航空航天到硅光专场，每一季创业营面向某个细分产业，精准挖掘优质早期项目，配套系统化创业培训，搭建上下游企业对接合作渠道，项目落地转化成效突出。



图为张江高科895孵化器的张江芯片测试公共服务平台成品测试车间内，分选设备可用于测试高性能计算、人工智能、系统级芯片。
新华社记者 陈 朔摄



研发人员在张江芯片测试公共服务平台共享办公空间的会议室开会。
新华社记者 陈 朔摄

在科创板上市的国产GPU芯片设计公司沐曦股份，就是创业营第十季集成电路专场的人营项目。今年5月，创业营第十七季硅光专场圆满收官，涌现出奇算光启、光瞰科技等创新企业，有助于夯实硅光未来产业培育根基。

硬科技领域会历经漫长的研发、测试、落地周期，不仅耗时长，还需要持续的资金投入。深谙资本对初创企业的赋能价值，张江高科于2024年设立了“895天使基金”，践行“投早、投小、投硬科技”的投资理念，用真金白银为企业赋能。由此，在张江高科895孵化器里的“孵化人”沉下心来，去理解技术、洞察产业，与被孵化的创业者结成风雨同舟的价值共创合伙人。

2024年成立的上海奇算光启信息技术有限公司，专注光子计算技术研发，为人工智能、高性能计算、大数据处理提供颠覆性硬件解决方案。“从0到1”再“从1到10”的成长跃升，奇算光启在张江高科895孵化器一路稳步发展。公司创始人钟翰森是一名95后，他向记者介绍，初入孵化器时自己仅有一人、租用单个工位；如今公司员工规模30人左右，已获得天使轮融资，正加速推进光子计算芯片研发与商业化落地，今年8月将迁入面积约700平方米的全新办公场地。

以长远眼光培育科创幼苗，以专业能力护航技术攻坚，张江高科895孵化器是上海强劲孵化力的缩影。自2023年6月以来，上海聚焦大模型、人形机器人、脑机接口、合成生物等重点领域，已累计布局建设19家高质量孵化器，在孵企业410余家，累计储备项目超390项。一座座孵化器里，正在上演一个个关于耐心、专业与远见的创新故事；一片片孵化创新的沃土之上，更多手握自主技术的“早小硬”企业破土生长，汇聚成我国科技自立自强、产业转型升级的磅礴力量。

（据新华社上海电 记者仇逸、有之忻）

千行百业 看海归

“新农人”返乡，老村换新颜

范燕超

电商成了“新农具”

王森的故事，是从电商这个“新农具”开始的。

2019年，王森从加拿大阿尔伯塔大学毕业回国，她一边线上攻读香港城市大学的硕士研究生，一边帮父母干农活。

那时，王森的父母承包了460亩土地。牡丹花下养大鹅，鹅粪肥地，地壮花肥——这是她和父母摸索出的生态循环。

“但是，单纯靠种地养鹅，利润太薄了。”王森意识到，如果不转型，很难长久发展下去。她建议父母走农产品深加工的路子，她学着经营企业，申请商标和专利，建厂房、进设备，一个人就是一支队伍。

2020年，整个通许县申请商标注册的农村企业很少，将科技和物联网相融合的更是不多见。为了让更多人了解自家品牌，王森带着农产品参加河南省的各种创业大赛。这一赛，让政府部门注意到了这个有想法的海归姑娘。县妇联帮她申请了“巾帼创业贷”；农业农村局、商务局给她补贴了直播设备和烘干设备……

“原来需要一天一夜才能烘干的产品，有了政府补助的大型设备，三四个小时就搞定了，产能翻了不少。政府真金白银的支持，让我们的深加工产线一步步落地。”王森说。

为了让家乡的好产品被更多的人看见，乘着互联网的春风，王森一头



当地村民在分拣蔬菜。

受访者供图

扎进了短视频和直播赛道。她模仿跨境电商的节奏，穿着胶鞋站在地头，用一口流利的英语贯口推销家乡的大蒜、麦子、辣椒。其中，一条用河南英语推广农产品的视频，浏览量达到6万。

王森再接再厉，拍摄了一系列“蔬菜拍卖会”短视频：她把大蒜串成“中国现代白玉大蒜项链”，将麦穗做成“黄金麦穗耳坠”。在她的设计下，辣椒摇身一变，成为别具一格的“发簪”……留言区里乡土气混杂着特色创意，笑声不断。

如今，王森带领团队在各大短视频平台和电商平台上架了家乡的产品链接，卖到了全国各地，月销售额突破40万元。

从农业到深加工，从创业大赛到短视频出圈，王森用一场“花式突围”，带来了“新玩法”。

乡亲们腰包鼓起来

在借助短视频破圈的同时，王森盯着家乡土地里的产品反复琢磨，如何让优质农产品借助电商，突破“好货不值钱”的困境？

生鲜农产品易坏、难存、运费贵，怎么办？经过反复调研、考察后，王森开始给老家的农产品“变身”。

作为“中国酸辣粉之都”，通许当地的酸辣粉大多是素粉，王森便利用自家条件，做出差异化的鹅肉酸辣粉、鹅肝酸辣粉，这样一来，既有地

方特色，又成为独一份的美味。看着蔬菜地里被乡亲们当废料扔掉的萝卜叶、红薯叶，她灵机一动，用几毛钱一斤的成本收回，烘干加工成脱水蔬菜礼盒。“这样一来，乡亲们多了一份收入，好东西也不浪费。”她说。

截至2025年底，王森团队已经申请了8项专利、30多个商标，覆盖六七十个品牌，她的鹅肉酸辣粉、冻干蔬菜、红枣制品等，从田间地头走进了千家万户。

“虽然我们的品牌还不是特别知名，但品质完全可以和头部大厂媲美。”王森说，“我们正在给国内很多头部品牌做代加工，这足以证明我们的质量是完全过关的。”

2025年，全国农产品网络零售额达7833.1亿元，同比增长9.9%。王森的故事，正是这个数字背后众多“新农人”的缩影。

年轻人回来了

创业6年，通许县厉庄乡最大的变化，是人。

回忆起创业早期，整个公司只有王森和表哥两个年轻人。“一方面，长辈们会觉得，读了那么多年书，回家继续干农活太可惜了；另一方面，大家也不服气，几乎所有人都认为：‘你一个小屁孩儿，我凭什么听你的’，沟通起来很费劲。”

那时，感到憋闷的王森总想跑出村子去城里，工作起来也没有激情。但她慢慢摸索出一套自己的办法——不能用城市里面管理企业的方法去管理乡亲们。

“我退一步，他们让一步，处着



图①：潘青青（中）在茶园内查看茶叶生长情况。

图②：葛雯展示养殖场产出的鸡蛋。



图③：朱峰（前排左一）在自由村内走访。

临安区侨联供图

放的姿态拥抱海归人才，让更多青年在乡村找到发展舞台，为乡村振兴注入青春活力。”

（中新网）

当“国际视野”遇上“乡土情怀”

吴怡欣

在浙江杭州临安区於潜镇自由村，提起村里的海归书记朱峰，村民们总会不约而同夸上两句。

这位从英国留学归来的青年，没有留在城市打拼，而是选择回到家乡，扎根基层。他说：“海外求学的经历让我拥有了更广阔的视角，去重新思考家乡的发展。”

在临安的田野间，还有许多像朱峰一样返乡发展的海归青年。他们中间，有人投身乡村治理，有人探索农文旅融合，也有人以技术赋能传统农业，不断解锁海归青年参与乡村振兴的“N种可能”。

从法国返乡、现任临安区侨联会会长的潘青青便是其中一员。她说：“每一个乡村都有其独特价值，我想用多元化的方式将它们呈现出来。”

带着这样的想法，她在临安区龙岗镇相见村创办民宿，并依托本土资源打造茶文旅综合体，助力昔日的“空心村”变为“网红村”。同时，她还助力当地创办“相见茶事服务中心”，打通茶叶收购、加工、销售产业链，每年为村集体增收超50万元。

“我想用行动证明，梦想不只在远方，也可以在家乡。”潘青青说。

在潘青青以文旅融合焕新乡村面貌时，从澳大利亚归来的葛雯则将目光投向了智慧农业。

在海外求学期间，当地成熟的农业技术让葛雯深受触动。返乡投身农业后，她迅速引进新技术，对自家传统养殖场进行智能化改造。

“依托智能化设备，我们实现了从喂料、饮水到粪便清理、鸡蛋收集的自动化养殖。”葛雯介绍，在新技术的助力下，养殖场的管理效率大幅提升——以往1万羽蛋鸡需要两人管护，如今一人就能照料6万至7万羽蛋鸡。

目前，她的养殖场内蛋鸡超20万羽，每日可向临安及周边地区供应鸡蛋约2万斤。

2021年至今，临安区已累计吸引海归青年超300名。

当“国际视野”遇上“乡土情怀”，碰撞出的不仅是技术与管理模式革新，也挖掘出乡村价值的无限可能。临安区侨联相关负责人表示：“临安将继续以开