

上海“国盛资本”：金融赋能 助推发展

编者按：

今年以来，街道特别开设“天天与企同行”系列专栏，通过展示辖区企业的精神风貌、发展成就等，为企业搭建起交流共建、合作共赢的平台。本期让我们一起走进“国盛资本”和“卓莓”两家企业——



上海国盛资本管理有限公司（以下简称“国盛资本”），成立于2018年4月，国盛集团为第一大股东，其他股东还包括中保投资、国际集团、城投集团、城建集团、电气集团及管理团队等。国盛资本依托强大的股东及合伙人背景、专业的投资团队、前瞻的投资理念、市场化的运作机制，致力于推动国资国企改革和战略性新兴产业发展，力争成为行业内领先的市场化、专业化、国际化的资产管理公司。

国盛资本自2018年组建以来，在上海市委市政府、市国资委、国盛集团及各股东、合伙人等方面的大力支持，积极践行国企资本化改革和国有资本基金化运作，取得快速发展，64支大型主题、策略、项目基金的集群发展架构，基金目标管理规模超过1500亿元，签约管理规模突破1000亿元。基金群累计完成对外投资项目170+个。

国盛资本坚持立足上海，服务长三角，合作大湾区和京津冀，放

眼全国，促进境内外联动，全面面向资本市场和上市公司，以市场化、专业化、国际化为导向，以服务国家和上海重大战略为己任，包括服务国资国企改革，长三角一体化，“一带一路”倡议，乡村振兴，上海四大品牌战略，同时大力支持民营经济发展，推进混合所有制经济融合，将战略性新兴产业作为主攻方向。国盛资本致力推动国资优化布局，发挥国有资本引领作用，为实体经济补充权益资本，成为推动

产业发展、企业做强的活跃资本力量，其中投资集成电路、人工智能、生物医药等战略性新兴产业项目约100个，总计超过200亿元。基金群已有65+个项目实现整体或部分退出，7支基金整体退出，基金口径退出金额超过200亿元，取得良好社会效益及理想业绩回报。

2024年，上海国盛集团按照市委市政府及市国资委的战略部署，明确了“存量运营+产业直投”的战略定位，制定了“1+3+N”的基

金体系改革方案，即保留一家集团实控的基金管理公司（即国盛资本），重点做好三大战略投资基金（国改、国高、国存基金），同时配合三大战略投资基金组建N个主题或策略的战略配套基金。在国盛集团战略引领下，国盛资本战略转型有序推进，致力成为推动新一轮国资国企改革、增强核心功能、提升核心竞争力、培育新质生产力、支持传统产业转型升级等任务落地的市场化投资平台和战略性支撑平台。

【相关链接】

上海国盛资本系中国证券投资基金业协会会员单位。国盛资本及国改基金群已跻身国内头部基金管理机构行列。在清科、投中、融中等权威榜单中，名列前茅。

清科榜单

清科集团、投资界主办的“中国股权投资年度排名”榜单中，从2020年至2024年，国盛资本连续跻身“中国私募股权投资机构100强”或“50强”；连续跻身“中国国资投资机构50强”；还荣获2024年中国“专精特新”投资机构50强奖项；2024年中国半导体领域投资机构20强奖项。

投中榜单

国盛资本还在2021年至2024年期间的“投中榜”中，跻身中国新锐私募股权投资机构TOP10；中国最佳中资私募股权投资机构TOP50；中国最佳私募股权投资机构TOP100；最佳国资投资机构TOP100等称号。

融中榜单

国盛资本在2021至2024年的“融中榜”中，跻身中国新一代信息技术领域投资机构TOP30，中国集成电路与半导体领域投资机构TOP30；中国最佳私募股权投资机构100强，以及中国最佳国资投资机构50强等称号。

其他榜单

国盛资本在2020至2024年中，跻身“年度私募股权投资机构TOP50”榜单；国改基金跻身“年度经济结构优化升级股权基金”榜单。在央企投资协会2021年度中央企业优秀投资案例评选中，国盛资本获评创新投资优秀案例；跻身CVCRI 2022中国风险投资行业年度榜单·金投奖榜单——中国国资影响力投资机构TOP50；跻身金投奖榜单2023年度中国最有影响力投资机构TOP50；中国影响力国资投资机构TOP50；中国影响力PE投资机构TOP50”奖项。国盛资本被收录到《中国私募基金年鉴（2024）》优秀私募收录—股权类榜单之中；荣获金投奖“2024年度中国最受LP青睐PE投资机构TOP30”奖项等等。（街道营商环境办）

卓莓：这家外企在云南种蓝莓，收益大头给农户

“Driscoll's 怡颗莓”已成为本地消费者熟悉的高端水果品牌，黄底绿字的品牌Logo在一二线城市的超市随处可见。尽管品牌源自北美，但“怡颗莓”在中国销售的蓝莓均产自云南，其公司“卓莓”也在上海和云南分别成立了地区总部与种植基地。借助上海市长宁区与云南省红河州的东西部协作机制，卓莓在过去十年间通过产业帮扶，直接带动当地10余万人就业，成为助力乡村振兴的重要力量。

眼下，多年保持两位数增长的卓莓有了新目标：将云南种植的莓类浆果出口至中国香港、东南亚等市场，进一步提升品牌的全球市场份额和竞争力。

收益“大头”给农户

1872年，卓莓诞生于美国加州一家私人农场。150多年间，这家企业只专注经营4种莓类浆果：草莓、树莓、黑莓和蓝莓。在进入中国市场前，墨西哥是卓莓最大的莓类浆果产地。

时间来到2013年底，卓莓在中国云南注册了一家种植公司。最先种植的是最快一年就能产果的树莓，Driscoll's的品牌中文名“怡颗莓”也在这一时期诞生。这还只是卓莓的一次试水。真正让其下定决心深耕中国市场的是上海公司的成立，让这家有着百年企业正式开启了“云南种植、上海销售、全球研发”的产业布局。

2016年，卓莓将蓝莓作为开拓中国市场的主要品种。当时，中国蓝莓市场鲜有销售数据，甚至大部分咨询公司都没有较为完整的蓝莓进口和消费数据。

“这意味着市场远未饱和，是



深耕中国市场的好时机。”卓莓资深财务总监顾颖芳说。

彼时，中国的蓝莓产地主要在山东、吉林等北方地区，种植的多为夏季蓝莓，果实主要用于制作果汁原浆，而非即食鲜果。

卓莓决定错位发展，云南成为首选地。气候与土壤优势是原因之一，企业的商业模式与自主可控的育苗机制同样重要。

卓莓分三步完成了在云南的本地化种植之路：租赁农田、自建农场、配套种苗；引进来自澳大利亚、美国和英国的3家种植企业，将先进的农业技术带到云南，建立高标准的种植体系；招募云南当地的农户，从零开始传授种植技术，包括如何修剪枝叶、如何使用化肥和农药，采摘后的蓝莓统一运回冷库储存，进而在市场销售。

这其中，小型种植户的种植面积可从2公顷起步，5公顷的种植面积属于中型种植户，10公顷及以上就能成为独立种植户。一些为卓莓提供灌溉系统、建造冷库的供应商也主动提出，希望加入卓莓的种植户行列。

供应商被产业链前端吸引，想

候、海拔、水质和土壤等因素后，决定将云南作为莓类浆果种植的首选地。而这里恰好与卓莓最大的海外蓝莓种植基地墨西哥的纬度相近。

卓莓在云南的第一个种植园位于红河州历史名城建水县。在临安镇一个名叫“狗街”的村子里，卓莓租下了第一片农场。当时，看到颠簸不平的山路，大家都为蓝莓的物流运输捏了把汗。随着国家大力推进脱贫攻坚，红河州的建水、石屏等地区相继建起公路，蓝莓的物流运输有了保障。卓莓则通过与当地村委会合作，租赁土地并向农民提供种植技术的培训，帮助农民增加收入，实现脱贫，其中就不乏一些建档立卡户。

卓莓还为农户提供了灵活的就业选择，既可作为种植园的工人领取工资，也可承包土地成为种植户，获取销售分成。部分在狗街村就加入蓝莓种植的农户，现在已经承包了数千亩农场，还一路跟随卓莓到西双版纳等地建设新的莓类浆果种植基地，助力当地经济发展。在此过程中，卓莓也见证了农户们生活水平的提升。

卓莓来到西双版纳的第一年，由于缺乏经验，到了蓝莓采摘的高峰期人手非常紧缺。于是第二年起，卓莓从广西、贵州等地聘请工人到云南，组成了一支季节性的“摘莓大军”。这几年，卓莓在西双版纳探索了“错峰用工”模式，不同民族的节庆期间都始终有稳定的劳动力，确保果实及时采摘，不误供应。

进军新蓝海

经过十年耕耘，卓莓在云南合作的主要种植户已超100家。除了3家外资企业，其他90余家都是本土种植企业，大部分都从小种植户白手

起家。随着卓莓的到来，云南在过去十年间逐步成为全球莓类浆果种植的重要基地，也吸引了相关产业的投资热潮，农药化肥、灌溉系统和其他配套业务企业纷纷开始投资当地。

卓莓负责人介绍说，在上海的超市，一盒125g的蓝莓售价根据品牌差异，同样大小的果粒有12.9元、15.9元、19.9元、23.9元等不同价位。“怡颗莓”在其中属于高端水果，价格偏高。这一市场定位并非“拍脑袋”的决定，而是根据蓝莓的糖度、硬度、产量和冷链物流效率等多方因素做出的决策。

眼下，卓莓在云南的莓类浆果产量已达每公顷十几吨，领先于其他同行。每亩的固定资产投资达到8万元，意味着建造一座100亩的标准化种植园，前期投入就要800万元。尽管初期投入较大，但长期来看，这一做法反而为企业保持了竞争力与口碑。

卓莓始终专注鲜果市场。据了解，鲜果种植企业在发展过程中，容易遇到土地成本、劳动力缺口和消费者接受度等方面的挑战。低价竞争、知识产权侵权、资本干预等市场现状也容易困扰企业。

面对机遇与挑战并存的市场蓝海，卓莓一方面持续加大在华研发投入，建立实验室，并计划借助机器人等新技术完成扦插、农药喷洒、营养液输入等环节，同步建立废水回收处理体系，目前已实现了蓝莓的全程无土栽培。

接下来，卓莓还计划扩大蓝莓、树莓和黑莓的种植与销售，积极拓展海外市场。顾颖芳说：“或许这就是下一片蓝海。”

（街道营商环境办）