

2026年第三季度案例作品快讯				
正在研究及完成的作品				
研究主题	案例企业	涉及地域	指导教师	主要内容
AI	Deepseek	上海	滕斌圣	开源爆红只是基础模型创业的第一关。DeepSeek真正面对的挑战是：如何把技术关注度转化为可治理的生态、可持续的商业和可信任的组织能力。本案例用“资源—联盟—控制—风险—能力”框架，拆解一家开源基础模型公司如何穿过开放与控制的平衡关口。
	Palantir	美国	孙天澍	为什么模型能力不断增强，企业AI应用却仍难以真正进入核心业务，参与关键决策？Palantir提供了一个值得研究的案例样本。然而真相很残酷：99%的模仿者正在集体误读Palantir的灵魂。Palantir真正的价值究竟是什么？
	立业云	北京	李学楠	本案例以立业云为样本，研究AI如何将企业选址与园区招商中的隐性经验、非标信息和复杂流程转化为结构化数据、模型判断与多智能体工作流，并讨论垂直大模型重构B2B重决策服务的产业化路径、组织边界和商业化解条件。
	灵伴科技	杭州	荆兵	AI眼镜正在成为Agent时代重要的智能入口之一。对于深耕AR眼镜多年的灵伴科技而言，如何抢在巨头深入行业之前，快速完成战略卡位？背后是方方面面的关键战略决策。这一次是真正的商业化拐点，还是又一场赌局？
	米奥会展	上海	滕斌圣	分析米奥会展通过AI重构全球贸易交付范式，跨越物理边际。文章讨论展会、撮合、履约等环节的数字化与智能化，如何降低跨境交易成本，提升匹配效率，并形成可复制的贸易服务能力。
	强脑科技	杭州	范昕宇	在商业变现普遍艰难的前沿科技行业，强脑科技如何实现商业化落地？强脑科技的实践，既是一个前沿科技企业商业化探索的样本，也是一个商业企业与社会创新结合的独特尝试。
	微云集团	上海	滕斌圣	本案例聚焦AI在高度依赖专家经验的知识密集型产业中，如何从局部工具应用走向商业模式重构。以微云集团切入隐形正畸为样本，研究其将专家知识转化、算法化并嵌入全栈业务闭环的路径，以及技术、组织、交易结构和生态协同如何共同降低专家依赖、扩大优质服务供给。
	遥望科技	杭州	滕斌圣	遥望科技从直播电商巨头启动第三次战略转型，以AI驱动全球化“数字生命体”。案例剖析其业务重构、管理决策与组织进化，展示AI如何嵌入运营闭环，推动企业从流量运营转向系统能力与全球闭环。
	易普集	马来西亚	李伟	易普集成立于1997年，专注模块化数据中心预制化解决方案。2025年营收超30亿元，海外占比逾40%，业务覆盖60+国家。创始人万仁俊历经机电起步、数据中心布局、全球化爆发三阶段，带领易普集成为英伟达生态核心伙伴，服务字节、阿里等大客户出海。
	宇树科技	杭州	李学楠	本案例研究具身智能企业从样机展示走向规模交付的产品化路径。以宇树科技为样本，分析本体工程化、核心部件自研、产品矩阵、成本控制、渠道建设与具身模型投入如何共同推动“技术可见—产品可卖—场景可用”，并识别客户复购和真实场景持续使用等尚待验证的能力。
全球化	智谱	北京	黄春燕	2026年初，国内独立大模型厂商智谱与MiniMax相继挂牌港股，标志着国内大模型企业迈入资本化新阶段。不过，二者距离实现真正的商业化成功，仍有很长的路要走。本案例聚焦智谱的商业模式选择，并将其与MiniMax进行了对比，继而展开对未来的讨论。
	GondolaBio	美国加州 上海	梅建平	中国创新药行业正从引进海外项目，走向自主研发并参与全球药物开发。此时，GondolaBio开始在中国寻找科研、工程研发和临床合作机会。承接了BridgeBio的模式后，公司如何选择合作项目，又该优先建设哪些中国能力？
	博达新能	无锡	滕斌圣	分析博达新能从机会驱动转向战略驱动，在全球制造布局中重构能力。通过产能出海、本地化运营与供应链整合，将短期订单机会转化为长期组织能力，为新能源企业全球化提供路径参考。
	华立集团	泰国 墨西哥 中亚	陶志刚	从外贸到“销地产”，从“自建工厂”到“为中国企业提供海外落地平台”，华立集团构建的“三大三小”全球园区网络，选址的决策逻辑是怎样的，其海外运营的风险管理与应对可以带来哪些实操层面的启示？
	环世物流	新加坡	李伟	如何在全球关键节点建立有效的运营与管理枢纽，逐渐成为企业全球化战略中的重要议题。作为一家网络遍布35个国家和地区的跨境综合物流服务商，环世物流将国际总部选在新加坡，重点考虑了哪些维度，又是如何权衡利弊的？
	极兔	东南亚 中东 拉美	李伟	从在印尼市场掀起快递服务创新革命，到2020年杀回中国红海市场并升，再到2022年挺进中东、拉美、北非等新兴市场并在三年内实现盈利，极兔走出了一条“印尼初创—东南亚验证—中国练内功—全球复制”的独特路径。案例梳理了极兔的创业逻辑、从0到1的突破路径、从1到N的能力搭建以及从N到N+X的复制框架。
	三一重工	印尼	李伟	三一印尼工厂，最初主要服务于当地挖掘机市场。但随着关税、贸易壁垒和全球供应链格局变化，工厂必须转向面向全球市场的制造基地。面对这一战略转型，三一如何从“产品走出去”迈向“能力走进去”，如何重构供应链、组织与本地生态？
	伊利	印尼	李伟	在消费品领域，印尼市场被视为下一个十年增长的重要阵地。伊利从创业小分队开始，到在印尼建厂，至如今冰激淋品牌已经进入市场前三。这一实践揭示出：全球化不是简单地“复制母国经验”，而是“扎根本土，文化融合”。
	长鑫科技	合肥	李学楠	长鑫科技上市为多年重资产硬科技投资画下阶段性刻度。DRAM资本开支重、壁垒高、周期强、客户导入慢，地方国资、国家基金、产业资本和市场化机构接力，团队将资金变为工艺、产线、产品和客户。上市不是终点，产品代际、成本、份额、周期与治理仍待考验。
	蔚来	上海 合肥	李学楠	本案例研究地方引导基金如何在危机窗口识别重资产链主企业的产业价值，并通过专业尽调、交易结构、总部与制造落地、产业链招商和投后治理，将高风险股权投资转化为区域产业承接能力。案例同时讨论耐心资本的等待条件、阶段验证与纠偏边界。
战略管理	宇树科技	杭州	李学楠	本案例从产业引导基金视角研究具身智能企业的产品判断问题，以宇树科技为样本，区分样机、产品、场景与客户验证阶段，讨论公共资本应在何时进入、等待哪些证据，以及如何通过阶段考核和退出纪律区分必要试错与资本空转。
	中国航天产业链	全国	李学楠	本案例以中国商业航天产业链为对象，研究商业航天如何从完成技术节点和“进入太空”，跨越到高频发射、稳定交付、星座部署、终端连接、数据应用和持续现金流所构成的“经营太空”。案例重点讨论技术验证、工程验证、客户验证与资本循环之间的衔接条件。
	BridgeBio	美国	梅建平	2021年，一项关键临床试验结果未达预期，BridgeBio股价暴跌。原本依靠科学筛选、项目组合和多元融资支撑的研发模式，迎来严峻考验。公司如何保住资金与核心项目？如今，当药物获批、商业化开始，它又该如何调整最初商业模式？
	SHEIN	南京	滕斌圣	以SHEIN为样本，案例回答：LATR模式如何破解时尚“多样性、上新速度与库存效率”不能三角；Xcelerator如何将数字化能力外溢为产业基础设施，从卖衣服转向时尚操作系统；关税、监管、ESG合规如何使全球化独角兽从规则红利进入复合风险定价。
	节卡机器人	上海	李伟	节卡机器人2014年成立于上海，从牛奶包装产线自动化切入，成长为国内协作机器人龙头。2025年战略升级全面进军具身智能赛道，推出全球首款工业具身智能平台JAKA EVO，作为丰田全球唯一协作机器人供应商，产品已部署全球超2万台。
	蔚来	上海 合肥	李学楠	本案例聚焦重资产硬科技企业如何从高投入跨越到经营韧性。以蔚来为样本，研究高端品牌、用户社区、换电网络、多品牌扩张与持续资本投入之间的战略取舍，并分析资本如何换取时间、时间如何沉淀为能力，以及这些能力如何通过交付、毛利、现金流和客户使用数据得到验证。
	优必选	深圳	李伟	聚焦于“人形机器人第一股”优必选科技，通过对其IPO招股书和上市公司两份年报的纵向对比分析，深度剖析一家前沿科技企业在资本市场聚光灯下的战略演进与价值重估过程。旨在揭示，当长期的“题材”和“讲故事”遭遇短期基本面的业绩考验时，市场会如何反应，以及企业应如何通过战略聚焦与核心业务的突破来回应质疑。
	云米科技	佛山	李伟	云米的商业故事，本质是“依托生态起飞、困于生态依赖、破局生态束缚”的成长突围史。作为诞生于顺德家电产业集群、绑定小米生态成长的民营企业，云米的每一步抉择——从初创崛起、上市扩张，到困境收缩、聚焦突围，都与创始人陈小平对企业家精神、创业的理解有关。
	华住集团	上海	李洋	本案例以华住集团旗下城际酒店的中国化焕新为对象，研究成熟行业中的品牌如何超越传统星级体系，完成海外经典品牌的本土转译；重点分析宏观周期、用户洞察、品牌基因、加盟投资人回报与组织能力如何协同，建立可被市场验证的中高端酒店新标准。
	上美股份	上海	荆兵	风云变幻的美妆市场中，上美股份展现出了抗周期韧性与自己迭代能力。本案例多维度梳理了国际化妆品行业未来发展情况，复盘了上美从单品品牌分销到多品牌DTC运营的发展路径，并拆解了韩束、一贝两大品牌的进化与成长逻辑。自主研发与自有生产体系，是上美落地多品牌战略的核心根基。
品牌创新	雅鹿	太仓	荆兵	雅鹿是一家拥有54年历史的羽绒服国民品牌。2019年雅鹿遭遇渠道话语权丧失、价格体系混乱与品牌透支等全面危机。随后，雅鹿重新定义自身角色，逐步构建起以生态治理为核心的轻资产平台能力，在直播电商渠道实现裂变。雅鹿如何从“品牌失控”走到“生态共赢”？
	追觅科技	苏州	李洋	本案例以追觅的企业实践为切入点，聚焦中国企业如何重构全球化品牌新范式的核心命题，深入剖析其以技术复用效应、以“产销并阵”的组织动力驱动营销效能，以“全球共生”的价值观换取市场信任的发展路径。案例旨在启发读者：新商业周期下，品牌的底气源于组织对价值的定义与对承诺的极致兑现，而非声量。
	HashKey	香港	李伟	作为亚洲首家在香港公开招股并成功挂牌的数字资产服务集团，HashKey如何通过“合规先行”战略，在充满不确定性的监管环境中构建并巩固其竞争优势，当下企业又将如何规划成为下一代金融基础设施的战略布局。
	长鑫科技	合肥	黄春燕	从公司金融的角度看，长鑫科技的迷人之处在于：它绝非单纯的企业家精神或政府投资“神话”，而是一个在风险极高、成功概率极低的硬科技赛道中，通过谨慎资本架构设计与战略安排，在起步与行业寒冬中幸存，最终兑现上行红利的典型案例。
	恒大	全国	王能	用现金管理工具，分析恒大的现金严重不足、债务过度累积最终导致覆辙的过程，由此证明现金储备在公司战略中的重要意义。
	晶科科技	中东	李伟	本案例分析了晶科在阿布扎比Sweihan光伏项目中的项目融资与债务再融资操作，为企业海外项目运营和资本运作提供经验。
	综合性案例	全国	王能	本案例将王能教授的学术论文What Drives Corporate Savings的学术论述用于MBA课堂的通俗理论，提出直观的企业现金管理工具，将公司财务课战略管理化。
	运营案例	上海	朱阳	本案例以数说故事为研究对象，讨论一家从社交数据和消费者洞察起步的B2B服务型企业，如何在AI快速进入企业经营场景的背景下，逐步重构自身服务交付流程。本案例捕捉到的核心问题是：在AI时代，B2B服务型企业，如何把分散数据、非标客户需求、专家隐性经验和项目反馈沉淀为可复制的组织能力？
	AI产业演化背后的五大关键力量			当下AI产业正在经历智能入口、智能场景、智能生态的三个深层重构。新的竞争环境下，决定胜负的已不再是谁拥有最先进的模型，而是谁具备构建“系统价值”的能力。本文，我们将通过解构全球范围内AI大模型的竞争实践，提出决胜未来的五大关键力量。
	AI进入知识密集型产业，真正的门槛在哪里？			本文探讨AI进入知识密集型产业的商业化门槛，指出其价值不在于替代办公工具，而在于进入高价值场景、控制真实数据、封装专家经验、嵌入履约链条，并建立责任边界，最终形成可复制、可验证、可规模化的生产系统。
AI	技术红利变薄之后，独角兽靠什么继续长大？			独角兽的第一幕靠技术红利打开市场，第二幕靠客户信任留住市场。本观察以DeepSeek为引，串起Momenta、蓝箭航天、蓝晶微生物、得物、XTransfer、Airwallex等样本，追问独角兽的“第二幕”如何展开。
	AI时代，硬科技独角兽怎样毕业？			长鑫科技上市不仅是资本事件，更是硬科技独角兽的“毕业典礼”。AI时代独角兽创业期靠技术、融资和估值获另一套标准，上市后客户、供应链与公开市场改用另一套标准。以长鑫为引，串联多家企业，讨论从“学得好”走向“用得上、交得稳”的共同命题。
	在算力的尽头寻找定力：企业AI变革的三个战略理论与人机共生终局			文章提出企业AI变革面临三个战略论：投入与回报、替代与增强、效率与控制。在算力尽头，真正稀缺的是战略定力。通过人机共生重构组织与岗位，企业才能在大浪淘沙中实现可持续变革。
	理性看待AI泡沫			文章结合动物精神理论，指出AI泡沫是市场对行业未来高预期下的正常现象。政府应差异化监管市场主体，依托市场竞争完成行业出清，理性看待AI泡沫的积极价值。
	从营销自动化到企业增长智能			当算法将单项决策成本压至趋近于零，企业真正的壁垒将转变为“跨部门协调能力”。未来的竞争，不再比拼单个部门拥有的算力与智能水平，而是考验一家企业能否围绕同一个客户、同一套事实、同一个目标，共建共用一个“增长大脑”。
	品牌AI转型投资学：沿智能价值链构筑复利型智能系统			本文提出品牌智能的概念，指出其源于一套持续学习的闭环系统。同时，作者构建了“智能价值链”（IVC）六层框架，站在“价值如何被创造与捕获”的视角，帮助管理者识别出智能时代下品牌竞争力的来源，在相用与自建的决策中，将企业AI投入转化为竞争对手难以复制的护城河。
	从产能搬迁到空间共生：中国企业出海的下半场			中国企业出海正从产能搬迁转向空间共生，即深度融入东道国产业体系、社区与规则体系。文章讨论本地化研发、供应链协同、合规治理与品牌建设，指出下半场竞争核心是共生能力而非简单转移产能。
	出海博弈与认知破局：行为决策学视角下的战略再造			从行为决策学视角审视出海博弈，指出企业常受过度自信、损失厌恶、锚定效应等认知偏差影响。文章提出认知破局路径：重构决策框架、引入外部视角、建立试错机制，以实现全球化战略再造。
	大变局下的“新中式”出海			中国企业在高强度的竞争中，已经锻炼出发现市场痛点和解决痛点的能力。这一次全球化，中国企业不再满足于只是通过出口向海外卖产品，而是希望向世界全方位输出能力，并在海外市场扎根、长期经营下去，为解决更多更难的痛点做贡献。
	中国企业出海东南亚，区域总部该选在哪			文章通过环世物流及多家企业的实践，分析了海外总部选择的四重考量——区位优势、关系嵌入、制度保障、地缘稳定，探讨了中国企业在全球组织形态方面的探索。
产业变革	Why Chinese Firms Opt for Singapore-Based Strategic Core with “Limbs” in Southeast Asia			Chinese companies are increasingly adopting a “distributed headquarters” model, pairing a Singapore-based strategic core with operational “limbs” across Southeast Asia.
	SpaceX之外的另一种路径：中国商业航天的引导基金组织逻辑			本案例以SpaceX的单体垂直整合模式为参照，研究中国如何通过国家任务、地方引导基金、产业资本、多企业多路线试验与应用场景，组织商业航天的产业化进程；重点讨论引导基金在方向识别、市场化筛选、地方承接和资本循环中的作用与边界。
	站在月球看地球：从SpaceX看中美商业航天体系的和而不同			本案例从产业组织视角比较中美商业航天路径：美国以SpaceX为代表，将企业家精神、政府采购、工程迭代和资本与地方资本耦合；中国依托国家能力、地方产业资本、整合供应链和多主体协同推进。研究重点是两种体系如何组织资源、承担风险、形成商业闭环并扩散产业收益。
	从蔚来到赛力斯、小米汽车：新能源汽车下半场，地方引导基金该投向哪里？			本案例围绕新能源汽车进入规模化与效率竞争阶段后，引导基金应向产业链哪个位置展开。通过比较合肥、重庆、深圳、广州、浙江、北京等地的企业与基金样本，研究地方资本如何在危机链主、传统车企转型、成熟龙头生态和新链主场景之间选择，并使资金投入与地方禀赋相匹配。
	产能过剩、反内卷与内需不足			整治产能过剩的政策只能改变贸易顺差的结构，无法改变贸易顺差的总额。要真正地解决贸易顺差的问题，还是要从中国的结构性改革做起。
	宏观经济			国债市场要搞好，最关键的就是要让市场发挥主导作用，政府更多的扮演一个“守夜人”的角色即可。只有这样，国债市场中来自政府方面的意外风险才会降到最低，政府从长期来看才能以最低的利率融资。一个这样的国债市场是弥足珍贵的，值得所有参与方的呵护。
	由莫德纳的跌宕起伏所想到的			莫德纳成功的关键是尊重科学和商业运行的规律，愿意在困难但却意义巨大的药物上放手一搏。其在国际上则是商业逻辑再一次达成闭环。
	AI产业演化背后的五大关键力量			当下AI产业正在经历智能入口、智能场景、智能生态的三个深层重构。新的竞争环境下，决定胜负的已不再是谁拥有最先进的模型，而是谁具备构建“系统价值”的能力。本文，我们将通过解构全球范围内AI大模型的竞争实践，提出决胜未来的五大关键力量。
	AI进入知识密集型产业，真正的门槛在哪里？			本文探讨AI进入知识密集型产业的商业化门槛，指出其价值不在于替代办公工具，而在于进入高价值场景、控制真实数据、封装专家经验、嵌入履约链条，并建立责任边界，最终形成可复制、可验证、可规模化的生产系统。
	技术红利变薄之后，独角兽靠什么继续长大？			独角兽的第一幕靠技术红利打开市场，第二幕靠客户信任留住市场。本观察以DeepSeek为引，串起Momenta、蓝箭航天、蓝晶微生物、得物、XTransfer、Airwallex等样本，追问独角兽的“第二幕”如何展开。

	具身智能进厂前，产业引导基金该投哪些验证环节？	本案例聚焦具身智能机器人进入工厂和真实应用前所缺失的验证链，研究产业引导基金如何围绕真实场景、批量产品、模型与数据、中试平台和资本纪律进行系统投入，并用运行时长、任务精度、人工干预、交付成本、客户复购和现金流等指标判断产业化进展。
	支持冒险还是放大浪费：地方引导基金该怎样投向未来产业	公平竞争审查新规下，地方引导基金站上“支持冒险”与“放大浪费”岔路口。以“方向性外部性”框架，主张政府资金进入私人资本不敢率先进入、社会收益外溢的早期验证环节，并从正反样本提出五条标准，回归产业资本。
	AI重写全球存储供需，“短缺时代”的中国产业答卷	AI基础设施投资重写存储芯片供需：高带宽存储需求促使头部厂商转产企业级，消费电子、PC、工业设备供给减少、价格普涨。长鑫科技上市恰逢AI存储周期与公开市场重新定价，需从产能再分配、格局、地方支持与周期风险审视。
	从“招大引强”走向“因地制宜”：引导基金在传统产业带的数字化重构实践	政府引导基金应从追逐热门赛道转向深耕本地产业带，在传统产业集群数字化重构中充当“方向性试验”的财务组织者。核心障碍非资金匮乏，而是高研发、长回报、路径不明的早期试错。基金以前置承诺平抑不确定性，识别能将订单、工厂、经验转为数字底座的企业。以诸暨卡拉美拉、萧山化纤产业大脑、致欧科技为样本，建立募投管退纪律，实现全要素赋能。
	长鑫上市浮盈万亿，“合肥经验”如何复制？	长鑫科技上市带来万亿浮盈，验证合肥以地方国资引领、市场化机构接力、长期陪伴硬科技的模式。文章讨论“合肥经验”的可复制条件：产业判断、耐心资本、治理边界与退出纪律，并警示盲目照搬风险。
	宇树核心竞争力来自哪里？—财经杂志访谈李学楠教授	围绕宇树科技，李学楠教授解析其核心竞争力来源：技术积累、工程化能力、供应链整合与场景落地。文章讨论硬科技企业如何把实验室优势转化为产品与商业壁垒，并在快速迭代中保持组织定力。
行业观察	AI与出海，企业家关心的两大话题 Q3会怎样？	聚焦AI与出海两大议题，展望Q3企业家关注点。文章分析AI落地从概念走向场景、出海从卖货走向本地化运营的趋势，提示企业需在合规、组织与供应链上提前布局，以应对不确定性与竞争分化。
	本土化妆品品牌的跃迁之路	近年来，本土化妆品品牌崛起的关键因素之一，是以敏锐的嗅觉和快速响应能力及时拥抱新渠道带来的机遇。然而，随着时间的流逝，每一轮新渠道的红利终会褪去，本土品牌周期性地面临着“渠道兴而品牌兴，渠道衰而品牌衰”的困境。本文从渠道机遇和心智建设的视角，探索本土化妆品品牌在存量竞争时代的可持续发展路径。
	越卖越贵，还是越做越轻？羽绒服行业的结构性增长策略	中国羽绒服市场仍在扩容，但增长已不再均匀地分配给所有参与者。本土品牌同时受到三股力量挤压，面对困境，波司登、高梵和雅鹿作出了三种不同选择。本文，我们试图回答：当行业从普惠式增长转向结构性增长，企业应当如何识别自己的战略增长点，如何选择属于自己的道路进行突围？

战略管理	寻找向上的引力：宏观重构下的企业反内卷实战指引	本案例研究企业如何摆脱同质化和低价竞争，在宏观治理与消费结构升级的背景下实现价值跃迁。通过高梵、自如、妙可蓝多、OATLY、玲珑轮胎和宿迁联盛等样本，构建“认知重构、结构共创、底座深潜”的三维价值跃迁模型，分析企业如何重新定义价值、重构产业关系并建立长期竞争壁垒。
	长鑫科技如何穿过硬科技成长的真实考场	长鑫科技上市是硬科技独角兽“毕业典礼”后的首场公开考试。DRAM资本开支重、壁垒高、周期强、客户导入慢，长鑫在成熟市场中重组本土供给，从合肥走到全球第四。案例从资源编排视角，讨论长期资本、技术攻关、产线、客户验证与治理，拆解上市后管理命题。
	估值打折反成就企业护城河 观 SHEIN的独角兽毕业礼感言	以SHEIN IPO估值回调为切口，提出“独角兽全球化成人礼”：规则红利退潮后，长期主义者应死磕行业底座。借SHEIN、Airwallex、Momenta、亿航、节卡、思谋、蓝晶等实践，提炼三条路径：跨越制度碎裂带、锚定物理AI、穿透式赋能。
	The Portfolio Cure	A California biotech bet that drug discovery could be run like an investment fund. Then its most important trial appeared to fail. What happened next is a lesson in resilience, capital, and the unglamorous discipline of doing a lot at once.

品牌创新	被看见的价值：B2B营销从“交易效率”到“价值穿透”的进化	本案例聚焦B2B企业价值难以被终端市场识别所造成的议价、信任和周期困境。通过高通、追觅科技、杰克股份和三一力好四个样本，研究企业如何实现产业链、认知、信任和时间四个维度的价值穿透，从幕后供应商和价格接受者转变为价值定义者与客户长期增长伙伴。
	K型消费时代：一套组合拳让企业重构利润空间	在K型消费时代，消费分层加剧，企业需以组合拳重构利润空间：高端化与性价比并行、渠道与品牌协同、供应链提效与数据驱动。文章提供策略框架，帮助企业在分化市场中找到增长与盈利平衡。

金融创新	数字资产进入“合规时代”：HashKey的金融基础设施之路	在数字资产进入既有监管框架的时代背景下，HashKey作为持牌交易平台，力图突破以交易手续费为主的收入模式，升级为新一代数字金融基础设施。这一探索为行业的发展提供了有益的借鉴。
	Crypto is entering its compliance era. How is HashKey preparing?	Against the backdrop of digital assets being brought into established regulatory frameworks, HashKey, as a licensed trading platform, seeks to move beyond revenue models reliant primarily on trading fees and evolve into a new-generation digital financial infrastructure.

科技创新	WG Tech Jiangxi: Technological Innovation and Strategic Transformation of a Small Giant	By 2025, WG Tech Jiangxi had transformed from a glass finishing company into an important player in China's display industry chain. Driven by breakthroughs in TGV and glass-based technologies, it shifted from precision processing to productization, extending into Mini/Micro LED and semiconductor advanced packaging—reshaping its business and opening a new growth phase.
------	---	--

运营管理	104场比赛的跨国大考：AI如何进入2026世界杯的协同运营？	借2026世界杯，AI进入运营的关键是修复“运营断点”。识别、动作、流程、组织四类断点可转为可提示、可流转、可协同的系统对象。企业应从识别不准、动作易错、流程等待长、协同不同步四问入手，而非只增工具。AI改变效率，在于重新定义断点处理方式。
	当运营规则学会“呼吸”：协同运营管理的闭环自进化	探讨协同运营管理如何从刚性规则转向动态自进化，像呼吸一样随环境调整。通过闭环机制将数据、流程与组织学习结合，使运营规则持续优化，提升企业应对不确定性的自适应与韧性。

专项调研	烽火惊雷，烈火炼金——2026年Q1中国产业景气指数（BSI）解读与Q2展望	基于2016家规上工业企业调研，2026Q1美以伊冲突推高成本，企业成功传导至终端，PPI转正、CPI温和，微观利润修复。生产收缩与投资扩张并存，中国正挣脱周期引力，启动硬科技资本开支周期。
	折叠的产业与重构的职场——2026 开年中国实体企业AI深度洞察	基于2016家规上工业企业调研，AI落地呈规模与岗位双分化：大企业采用率15.5%，中小企业仅5.4%；50%岗位被增强，31.4%感受替代。行政客服偏增强，流水线替代风险高，需探索中小企业与个人应对路径。
	渗透率仅10%！26年Q1中国实体产业AI应用数据观察与破局框架	基于2016家规上工业企业调研，实体产业AI渗透率仅10%，79.2%未采用者认为不适用，瓶颈在场景适配。已采用者57.2%资金投入硬件，90.2%获正向回报。破局需企业家在细分场景找到AI与产业资源融合点。
	惊雷未远，产线重启——2026年Q2中国产业景气观察与下半年展望	基于2026年Q2调研，中国产业在外部冲击后呈现成本犹存、产线重启与投资扩张并行的格局，微观利润修复信号显现。下半年硬科技资本开支与需求修复或主导，企业需在周期波动中把握结构性机会。
	四成企业动了出海心思，99%还只是卖货——2026年Q2中国实体企业出海数据观察	基于2026年Q2实体企业出海数据，约四成企业有出海意愿，但99%仍停留在卖货阶段，尚未建立本地化制造、品牌与渠道能力。文章揭示出海从贸易型向能力型升级的瓶颈与挑战。
	告别“硬件囤积”，深扎“系统集成”：2026 Q2制造业AI投入迎来结构性翻转	基于2026年Q2制造业调研，AI投入从硬件囤积转向系统集成，企业更重视场景适配与业务闭环。文章分析结构性翻转的动因、路径与回报，指出系统集成能力将成为AI在制造业落地和分化的关键。

指数名称	报告内容	研究目的
中国企业经营状况指数	BCI月度调查与报告	呈现企业对未来短期经营状况的预期
中国产业经济景气指数	BSI季度调查与报告	以业界视角揭示经济运行的真实肌理

案例研究部作品推荐 (2024-2025)			
研究主题	作品名称	指导教授	研究员
全球化	晶科能源： 在内卷与关税的压力下， 这家企业如何实现六年全球出货量第一	李伟	陈剑
	吉利并购宝腾： 全球化战略中的东南亚支点	陶志刚	陈剑、乔亿源
	WOOK： 东南亚品牌出海与新零售先锋	李伟	孟繁怡
	字节跳动的全球化之路	项兵、滕斌圣	闫敏
战略管理	比亚迪： 成为新能源汽车冠军	李伟	闫敏
	高梵鹅绒服： 从战略视角，看企业如何向高端市场跃迁	滕斌圣	王小龙
	小市场成就大逻辑： 杰克品牌全球化的智慧	李洋	王小龙
	蜜雪冰城： 以供应链能力驱动加盟扩张	黄春燕	孟繁怡
数字化创新与转型	从卖设备到产业互联网平台： 一个传统建筑企业的数字化跃迁之路	孙宝红	陈剑
	安踏的数字化转型： 以消费者为中心，重塑人货场	孙天澍	李梦军
	以实践解答未知， 详解铁骑力士集团数字化转型之路	朱阳	王小龙
家族传承	缘何基业长青？ 立白科技集团的家族传承启示	阎爱民、李海涛	王小龙