



“强链、延链、补链”驱动安徽产业创新进阶



在挑战中锚定产业链新坐标

当前,外部环境充满变数,企业普遍感受到从高速增长向存量竞争转变的压力。

元琛科技董事长徐辉坦言,公司经历了二十多年的发展,享受了时代红利,但也正面临着瓶颈。他提醒,盲目追逐风口可能导致行业产能过剩。因此,元琛科技的选择是穿透表象,精准定位客户与社会痛点,围绕能源、材料、安全、环保等进行产业链深度创新,并前瞻性地布局人工智能高阶应用,志在替代专家级智力劳动。这种从“跟随者”到“痛点解决者”的思维转变,体现了在产业链重构中寻求价值深挖的战略定力。

企业的精准定位与地方产业的系统性布局相结合,能激发出强大的协同动能。对于产业链的宏观构建,中科星图总裁邵宗有提供了合肥天空信息产业发展的鲜活样本。他亲眼见证了合肥通过设立产业专班,从无到有地“建链”,吸引上下游企业聚集;进而通过培育龙头企业、强化关键环节实现“强链”;更难得的是,依托卫星应用优势,向下延伸至低空经济领域,成功“延链”。这一过程被邵宗有誉为“教科书式”的产业链培育案例。中科星图自身正是通过将旗下业务板块嵌

在安徽产业高质量发展的关键阶段,如何通过“强链、延链、补链”驱动产业创新与能级跃升,成为关乎未来的核心议题。

12月6日,2025科创投资大会在安徽合肥举办。在圆桌论坛环节,来自元琛科技、中科星图、华尔泰、科拜尔的四位企业负责人结合自身实践分享了在复杂经济环境中的挑战、机遇与战略思考。与会嘉宾普遍表示,只有立足自身优势,找准市场真实痛点,并通过深度协同与长期投入,才能构建出具有持续竞争力的产业生态。

● 本报记者 杨梓岩 何显璞

入地方产业规划,实现了与区域发展的同频共振。

然而,链条的完善并非一蹴而就。科拜尔董事长姜之涛指出了当前存在的三个突出问题:链条虽全但不够强,仍有“卡脖子”环节;链主与上下游企业间的协同应更加紧密;跨学科复合

型高端人才稀缺。这些问题直指产业链从“有”到“优”升级过程中的深层次矛盾。华尔泰董事长吴炜表示,延链补链必须以真实市场供需为基础,避免投资过热导致的产能利用率低下。产业链的健康发展,需要超越简单的环节拼凑,走向以市场为导向、以协同为纽带、以韧性为目标的高级形态。

协同破解痛点 呼唤耐心资本

认识到痛点之后,如何破局?企业家们从技术出海、融合创新、金融赋能等多个维度给出了答案。

面对国内存量市场竞争,出海成为众多企业的战略选择。徐辉分享了元琛科技的思路:推动“技术出海”而非“重资产出海”,通过输出软件、高级人才及解决方案,规避海外投资的传统风险。同时,他强调必须前置进行知识产权布局与国际标准制定,构筑长期壁垒。这为科技型企业全球化提供了一种轻量化、高护城河的发展思路。

在产业链内部协同方面,产教融合、利益绑定的模式,为破解协同不足与人才短缺提供了范式。姜之涛表示,作为配套企业,面对强势的下游客户,科拜尔主张通过价值共享、联合创新与利益分享,建立长期稳定的战略协作关系,替代短期的价格内卷。在技术与人才瓶颈上,深化与高校的合作,通

过共建实验室、设立定向培养课题、提供实习基地等方式,将产业需求与科研教学无缝对接,实现了人才与技术的“源头活水”。

企业家们普遍期待更成熟、更富建设性的产融关系。吴炜呼吁金融机构应“一企一策”,关注那些已完成设备升级、具备全球成本优势的传统制造企业。姜之涛表示,期望金融机构能前置关注成长性企业,提供“雪中送炭”式的支持,并凭借其跨行业视野,扮演“产业合伙人”的角色,赋能企业战略决策。

邵宗有表示,天空信息等领域企业需要勇于挑战尖端科技,如布局大型卫星星座。他同时呼吁投资机构需要具备产业洞察力、长期主义视野和全产业链的投资思维,因为真正的创新往往需要时间沉淀,商业航天等领域当前投入大、亏损面广,但未来市场空间巨大。

从各位企业家的分享中可见,驱动安徽产业创新,既需要企业自身聚焦痛点、精准定位、敢于向高端突破,也离不开地方政府在产业链顶层设计上的清晰引导与有力支撑,更渴求一个充满耐心、具备产业智慧的资金与协同环境。当企业、产业与金融形成深度理解与合力,“强链、延链、补链”才能真正转化为驱动安徽迈向高质量发展的强劲引擎。

资本汇聚 赴“皖”寻机:

上市公司与安徽各市合作对接会在合肥举行



● 本报记者 罗京

12月6日,上市公司与安徽各市合作对接会在合肥举行。本次对接会汇集了来自全国的数十家上市公司高管,与安徽十六个地级市的投促招商团队展开面对面交流,共同探讨产业合作与投资机遇。

多位参会企业家在发言中表达了对安徽产业环境和发展潜力的高度认可。组泰格总经理张义用“七个热”概括此行感受:“从落地到现在不到20小时,已感受到安徽热情的服务、热忱的推介和热切的期盼。这里既有招商引资的热度,也有基金金融的热忱,我相信一定能掀起项目落地的热潮,最终打造出一方投资热土。”

金财互联是国内领先的金属材料热处理行业上市公司。公司董事长朱文明表示,安徽产业门类齐全、市场增长强劲,是企业在长三角填补产业布局空白的良好选择,金财互联将根据客户就近配套原则进行评估落地。

“合肥是一个充满活力的城市。”海伦哲总经理尹亚平在会上表示,公司长期专注于特种车辆与特种机器人领域,正在寻找与

主业相关的并购标的,期待与安徽各地市在产业链协同方面开展合作。

除了上市公司,还有投资机构参会。“我们此次携带100亿元文旅投资资金来到安徽,计划在2026年落地2到3个国内顶级的文旅项目。”艾蒂亚文旅投资机构执行总干事苏珊在会上表示。

据了解,艾蒂亚作为国内文旅产业的重要平台,计划将“爱德堡”等具有国际影响力的文旅IP引入安徽。“我们希望与安徽省内具备区位优势 and 运营基础的景区或企业合作,共同打造具有全国影响力的文旅新标杆。”苏珊说。

对接会上,合肥、淮北、滁州、马鞍山、芜湖等十六个地级市代表分别介绍了本地的产业定位与合作需求,涵盖新能源汽车、集成电路、生物制造、文旅康养等多个领域,为企业提供了清晰的合作指引。

此次对接会通过务实高效的交流,为上市公司与安徽各地市搭建了精准对接平台。与会企业表示,将以此次交流为起点,结合自身战略与安徽产业优势,进一步开展实地考察与深度洽谈,共同把握长三角一体化发展中的安徽机遇。

四川具身科技冯振宇:人形机器人在情感陪伴场景更易落地



● 本报记者 郑萃颖

12月6日,2025科创投资大会在安徽合肥举行。四川具身人形机器人科技有限公司首席执行官、首席技术官冯振宇在会上表示,人形机器人是第四次工业革命的最佳载体,有望成为未来生产力的重要因素。他认为,人形机器人行业进入量产关键时期,各家企业积极探索商业化落地路径,以当前技术水平判断,情感陪伴场景更易落地。

情感交互成商业化破局关键

冯振宇表示,2025年成为人形机器人量产元年,相关技术已迈入及格线,但产业发展仍面临多重瓶颈。比如操作精度方面,上肢末端操作精度存在厘米级差异,难以满足高精度场景需求;核心部件领域,在当前功率半导体与材料技术限制下,全尺寸高功率密度关节尚未实现市场化应用。此外,具身智能大模型性能仍需提升等因素制约着人形机器人的大规模落地。

从应用场景来看,冯振宇认为,全尺寸人形机器人进军工业生产线仍需时日。他分析称,工业场景对操作精度要求极高,毫米级误差便可导致生产事故,而当前技术水平尚无法完全满足这一刚性需求,乐

观估计仍需三至五年的技术攻坚。与之形成对比的是,情感交互陪伴场景展现出更强的落地可行性。

“这类场景下的小人形机器人无需承担强制性任务,场景容错率高,运动性能要求相对较低,当前智能制造水平完全可达到需求。因此我们认为,做一些非接触式的情感陪伴场景是更容易落地的机会。”冯振宇说。

市场潜力同样值得期待。冯振宇透露,调研显示,现代社会中家庭成员陪伴需求与陪伴时间不足的矛盾日益突出,消费者愿意为优质的情感陪伴机器人支付费用。这一细分市场有望达到千亿元级,具备百万台以上的推广潜力,为行业提供了明确的商业化方向。

构建差异化发展路径

冯振宇表示,相关企业要在竞争中突围,必须跳出传统工业应用的路径依赖,通过差异化竞争寻找新机遇。

技术创新是企业发展的核心驱动力。四川具身科技依托四川省人形机器人训练场,研发出国内首个“情感-语言-动作”大模型(ELA),为情感交互功能提供技术支撑。在产品布局上,公司已推出“天行者1号”“天行者2号”两款全尺寸通用人形机器人平台,以及面向真实场景的“灵瞳”系列四足机器人,形成了覆盖工业巡检、应急救援、文旅服务、教育陪伴等领域的行业解决方案。

立足成都的产业与文化优势,四川具身科技走出了独特的产品创新之路。冯振宇强调,人形机器人最终是一个产品,四川具身科技以打造智能终端产品的思路来打造品牌、生态与产品IP。成都丰富的文旅资源、商业沉淀与文化底蕴,为情感交互机器人的产品设计提供了丰厚养料。公司正与动漫、游戏等领域企业合作,将地方文化元素融入产品研发,让机器人不仅是功能工具,更成为承载情感与文化的陪伴载体。

技术攻坚、产业落地、价值共生

高端装备与新材料产业圆桌共话创新突围路径



● 本报记者 杨洁 张鹏飞

作为制造业高质量发展的核心引擎,高端装备与新材料领域的技术创新与产业落地直接关系到国家战略安全与经济增长动能。12月6日,在2025科创投资大会圆桌论坛环节,赛莱仪器董事、清华大学物理系教授陈曦,亚星锚链董事长陶兴,唐源电气董事长陈唐龙,科新机电财务总监兼董秘杨辉四位嘉宾,围绕核心技术攻坚、产业化规模落地、战略需求机遇与创新生态构建等议题展开深度对话,从丰富的一线实践经验中凝聚出“技术攻坚需长期主义、产业落地要价值导向、生态构建靠协同创新”的行业共识。

锁定攻坚靶点 以精准创新破局核心难题

核心技术自主可控是实现突围的根基。在圆桌论坛上,嘉宾们精准定位各自领域的关键性难题,明确未来攻坚的核心方向。

在陈曦看来,科学仪器的迭代推动着人类科学研究的进步,不过科学仪器仍然依赖科学家的操作,随着人工智能技术的发展,“具身智能的科学仪器”将是行业进化的终极方向。他同时也指出,仍需突破数据噪声过滤技术、全量数据(含负面数据)采集分析、AI模型与物理规律深度融合三大技术障碍。“谁能攻克这些难题,谁就能定义下一代实验室、引领未来科研方向,我们希望未来的实验室是一个自我驱动的实验室。”陈曦认为,这一技术落地后,科研效率将大幅提升,推动科研进入“无人化”新阶段。

对于船舶制造与海洋工程领域,陶兴介绍,当前海上风电正在从近浅海迈向深远海,漂浮式技术正从“示范性尝试”变为“确定性趋势”,漂浮式风电所需的系泊链系统目前已实现“0到1”环节的技术突破,但“1到100、1到1000、1到10000的批量化、商业化应用”仍需进一步突破,“核心瓶颈在于降本,谁掌握这一技术,谁就能占据这一指数级增长的新兴赛道”。

唐源电气致力于将人工智能、机器视觉、机器人等先进技术与轨道交通运维场景深度融合,陈唐龙举例,这些技术能够减少95%以上人工工作量,“在成都地铁项目中,12万张检测状态照片经AI处理后仅需复核600张,极大提高了识别作业的效率。”他表示,进一步提高检测识别率仍然是公司的核心攻坚点,同时公司也将把技术拓展至公路智慧车路云领域。

跨越“死亡之谷” 以价值导向站稳市场脚跟

技术从实验室走向产业化,可谓“九死一生”,需突破用户认知、成本控制、场景适配等多重障碍。

陈曦强调,国产高端仪器行业攻坚需要耐心资本的长期关注与持续投入。“没有用户反馈,就没有办法实现技术迭代,我们的核心痛点在于用户对成熟的进口设备已经形成使用习惯,我们只能先从小范围的定点突破开始,逐渐积累口碑,慢慢打磨产品。”

结合科新机电的产业化研发实践,杨辉强调,产业化从来不是技术参数的堆砌,而是客户价值的实现,要精准匹配客户的应用场景,提供“最合适的产品”,而非“超价值的产品”,要在保障安全和可靠的前提下实现成本最优和操作便捷性提升,这样就有赢得竞争对手的可能性,同时也能为客户创造价值。正是这样的“产学研深度融合”的产品思路,助力公司在核电军工、新能源、石油化工等多个高端装备领域突破技术壁垒,不断取得显著成就。

亚星锚链的成功案例同样极具借鉴意义。陶兴以获得国家科技进步奖

特等奖的R5级系泊链为例介绍:“这款用于‘海洋石油981’钻井平台的产品,强度达1000兆帕,即便经历了16级‘梅花’台风的考验,仍稳如泰山。”回顾研发过程,他总结道,“海洋装备直接关系到生命安全,研发创新必须以安全为首位,但不能因强调安全而拒绝创新,例如采用‘90%成熟技术+10%经第三方认证的可靠创新’模式,更容易让产品在实际应用中得到验证与落地。”

激活永续动能 以协同创新构建产业生态

产业突围非单一企业所能完成,需产业链上下游、企业与资本、人才等多方协同,构建共生共荣的创新生态。

杨辉强调,科新机电始终秉持“合作伙伴思维”：“上游不只是供应商,同行也不只是竞争者。我们会主动关心上游合作伙伴的资金需求,与下游合作方、工程公司深度联动,共同开发和服务终端客户,让各方都能实现价值共赢。”同时,他表示,高端装备制造尤其是非标制造领域的关键工艺,高度依赖人才的经验积累,因此公司构建了重视人才、培养人才的企业文化,为持续高质量创新提供稳定的人才支撑。

陈唐龙则表示,企业不能沉溺于舒适区,要勇于突破产品与业务边界,但创新必须脚踏实地,“不能创造价值的科研论文都是‘表演’,我们坚决杜绝这种形式主义。”他明确指出了企业创新的两大核心方向:“痛点创新要确保产品‘卖得出去’,热点创新要实现产品‘变得多、卖得好”,这两点是我们始终坚守的目标。”