

跨越技术产业化鸿沟 锤炼硬科技长跑耐力

8月29日，由中国证券报主办的2026科技创新与产业高质量发展大会在江苏常州举行。在“科创引领下的价值创造之路”圆桌论坛环节，江丰电子创始人、首席技术官姚力军，九强生物董事长邹左军，天溯科技股份有限公司董事长王伟江，椭圆时空（北京）科技有限公司创始人、总裁邸凤萍四位嘉宾，围绕科技创新如何从实验室走向生产线、资本如何为硬科技注入加速度等核心议题，展开深度对话。

与会嘉宾普遍认为，科创企业的价值创造从来不是单一的技术突围，而是技术、资本、产业链与时间共同作用的结果，所处行业虽路径各异，却指向同一个答案：科技创新不是百米冲刺，而是一场没有终点的马拉松。

● 本报记者 程雪儿



从技术突围到产业突围

科技创新从实验室走向生产线的第一步，是把一项技术突破变成一个可持续的产业支点。

姚力军选择了一场从零开始的硬仗。2005年，他从海外归国，在宁波创办江丰电子。彼时，芯片制造所需的超高纯金属材料在国内完全依赖进口。转折发生在近年——江丰电子的靶材产品已进入3nm先进制程，并继续向前突破。如今，江丰电子靶材全球出货量占比超过40%。“科技创新这条路，没有捷径可走。就是让努力成为常态，把胜利变成习惯。”姚力军表示。

邹左军则用“赛道选择”来定义产业突围的前提。1988年，他从中国科学院生态环境研究中心博士毕业后创业，切入体外诊断赛道。“体外诊断费用只

占医疗总费用的百分之几，却为临床提供了70%以上的诊疗信息，刚需、高频，赛道优势明显。”公司毛利率至今保持在80%以上。2014年该公司登陆创业板。此后，公司通过定向增发、可转债等工具完成多轮再融资，以约30亿元收购国内病理诊断龙头迈新生物，切入肿瘤诊断赛道。

王伟江和邸凤萍则更强调“怎么做”的差异化。十年前，王伟江就瞄准医院运营管理和健康康复赛道，搭建AI数据底座，把医院管理运营场景和C端康复健康管理场景用智能体连接起来，模式是不要求医院先掏钱——要么帮他们省钱，要么帮他们赚钱。邸凤萍则带领椭圆时空推进“星池计划”——由112颗卫星组成的“通导遥算”一体化星座，通过在卫星端加装算力，实现数据即时采集、处理和传输。

压力测试下的价值重塑

技术长板不等于商业安全，真正的考验往往在实验室之外。

半导体零部件品类繁多、体系复杂，石英零部件正是其中重要门类。对此，江丰电子没有选择自建工厂、重复投入，而是通过资本纽带整合产业链——今年7月完成对北京凯德石英的控股收购，这是深交所上市企业与上交所上市企业之间首次在半导体零部件领域的资本联手。通过并购，江丰电子将成熟的质量管理体系、全球客户资源注入凯德石英，后者则在石英材料研发量产上与前者形成互补。姚力军表示，在半导体产业高质量发展的新阶段，双向赋能比单打独斗走得更远。

体外诊断行业正在经历的则是一场疾风骤雨式的压力测试。随着医改进

入深水区，在行业不少企业承受利润压力的情况下，九强生物却逆势交出利润同比增长20%的成绩单。邹左军的突围路径有四条：研发只做“刚需中的刚需”；帮助医院降本增效；出海与国际巨头雅培结伴，雅培获得九强生物生化试剂相关专利与配方的技术授权，贴牌生产产品并销往全球，九强生物据此获取销售提成；提前布局第二增长曲线——早在主业如日中天时，九强生物就收购了病理诊断赛道龙头企业，如今病理诊断业务已成为企业重要的业绩缓冲垫。“企业家的前瞻性，是晴天修屋顶。”邹左军表示。

天溯科技的压力测试来得更早。由于模式是“先创造价值再获得回报”，天溯科技从第一天起就没有讲故事的空间，只能用真实的降本增效结果说话。在AI医疗的三大板块——诊疗服务、医院运营管理、C端康复健康中，天

溯科技主攻后两块。根据天溯科技网站披露的信息，公司医院客户覆盖全国400多家公立医院，遍布全国主要省份。压力的本质是一个筛选器，它会淘汰那些只有技术却没有产业纵深的企业，留下的则是把价值真正嵌入了产业链条中的长期主义者。

把时间变成朋友

硬科技的共同底色是“长周期”。技术突破需要时间，产业链整合需要时间，商业模式验证同样需要时间。资本的角色，不是催促开花结果，而是成为与时间同行的伙伴。

江丰电子的并购之路提供了一个资本与产业深度融合的样本。从靶材全球出货量占比领先到切入半导体零部件赛道，再到通过控股收购凯德石英实现上下游协同，每一步资本运作都不是

简单的资金注入，而是质量管理体系、研发能力和客户通道的双向流动。这种“双向赋能”模式，让资本不再只是“输血”，而是成为产业链整合的粘合剂。

邸凤萍则从成本结构的角度算了一笔账。目前一颗卫星的成本中，火箭运载费用占比近一半。火箭回收技术一旦商业化，卫星入轨成本将直接减半，商业航天项目盈利空间有望打开，投资门槛随之降低，资本信心也将进一步增强。2026年，公司将迎来多颗卫星密集发射。“硬科技创业，要预判趋势，找到差异化，然后坚定地走下去。”邸凤萍表示。

王伟江提出一个更宏观的思考：是“+AI”还是“AI+”？他认为，多数企业是在旧系统上修修补补，而真正的机会是用AI逻辑重构商业模式和业务流程。同时，AI必须与垂直场景深度咬合，否则就是隔靴搔痒。

科技部原党组成员吴忠泽：

让AI从“能用”走向“好用、易用、管用”

● 本报记者 吴科任

8月29日，科技部原党组成员吴忠泽在中国证券报主办的2026科技创新与产业高质量发展大会上作“‘人工智能+’赋能实体经济发展新质生产力”主题演讲时表示，推进智能化转型切忌盲目跟风、堆砌算力与技术，应立足各行业实际需求，重点针对中小企业转型难题，打造轻量化、低成本、易落地的解决方案，让AI从“能用”走向“好用、易用、管用”，真正为企业降本增效，让数智转型落地见效。

加速融合

当前人工智能浪潮席卷全球，制造业成为新的竞争高地，两者的“双向奔赴”正在加速。

吴忠泽说，人工智能正从实验室走向生产线，深度嵌入研发设计、生产制造和企业管理等环节，推动传统制造业发生深刻变化。人工智能与制造业的融合正从单



点试点走向全流程渗透，重构研发、生产、质检、供应链、运营、设备维护等关键环节的价值创造逻辑，实现效率提升、成本降低、质量优化、场景拓展等多重目标。

一是生产模式正在发生根本性变革。二是预测性维护成为制造业AI的核心场景之一。通过传感器与机器学习模型，AI可提前识别设备潜在故障，避免停机损失。三是智能质检利用计算机

视觉与深度学习替代人工检测，显著提升了检测速度与准确率。四是智能排产与定制化生产，AI可根据订单、库存、设备状态动态调整生产计划。

时不我待

吴忠泽认为，当前全球人工智能技术路线尚未固化，是加快发展难得的战

略机遇窗口期，但这一窗口期正随着头部国家持续加大AI研发与应用力度而不断收窄，机遇稍纵即逝。与此同时，我国人工智能在制造业落地应用领域仍然面临着一些风险挑战，包括数据创新应用的基础平台建设相对薄弱、数据创新应用生态单一、算力成本制约等。

“为加快人工智能在制造业落地应用，各地着力搭建公共服务平台，提供算力、数据、算法等基础资源，降低创新门槛，并围绕制造业数据平台、垂类模型和行业共享知识库，共同打造行业级‘智能体大脑’。”吴忠泽表示，随着“人工智能+”高价值场景的发布与落地，我国人工智能与制造业的深度融合必将进入全新阶段。

“我们要抓住难得的历史性机遇，全面落实‘AI+制造’的各项要求，抢占人工智能产业应用制高点，促进人工智能赋能制造业，发展新质生产力。”吴忠泽建议，应从构建AI原生组织、深耕垂直场景、强化企业主导的产学研深度融合、严守安全底线四个方向推进。



● 本报记者 程雪儿

8月29日，由中国证券报主办的2026科技创新与产业高质量发展大会在江苏常州举行。中简科技董事长杨永岗在发表主旨演讲时表示，中国碳纤维产业已走过从无到有的阶段，全球市场份额过半，下一步必须从“卖材料”转向“卖解决方案”，在航空航天等高端应用领域补齐适航认证和材料体系的短板，真正构建全球竞争力。

杨永岗回顾了中简科技的成长历程。公司2008年由常州市政府引进、中国科学院山西煤化所技术输出，在科技部863项目支持下成立，专注于国家碳纤维战略材料的工程化转化，2015年实现首年盈利，2019年成为常州滨开区首家本地上市公司。2025年，公司引进专业团队成立江苏常宏功能材料有限公司，启动二次创新创业。

在全球竞争格局上，杨永岗将行业划分为三个梯队。第一梯队是以日本东丽、美国赫氏为代表的国际巨头，掌握核心专利，主导高端应用市场。第二梯队是以中国企业为代表的新兴力量，存在产品结构性价问题。第三梯队是布局T300-T700等低端通用市场的企业，面临行业同质化竞争带来的生存压力。

杨永岗表示：“从技术内涵、底蕴和高价值产品来看，我们与国际巨头仍有很大差距，尤其在适航认证、材料体系建设和高端市场方面

仍需努力。日本东丽是百年企业，美国赫氏也成立了将近80年。只有剖析自身不足，才能找准正确的发展方向，千万不能盲目乐观，必须正视差距，奋起直追。”未来几年行业将迎来优胜劣汰，能够生存下去的企业只有三类：有稳定市场渠道的企业、有雄厚资金实力的企业，以及在产业链中能够获取合理利润的企业。

在机遇与挑战方面，杨永岗认为，风电叶片提供了50万吨级的潜在市场空间。航空航天业务景气度持续走高，也为高端碳纤维提供了明确的增长信号。

在战略方向上，杨永岗提出了四点思考：产业格局方面，要从“卖材料”转向“卖解决方案”，这对技术升级和体系建设提出了更高要求；发展模式方面，高端产品要从“高”走向“稳”，通过垂直一体化，从纤维向材料体系延伸，深耕整个产业链条；价值链重构方面，要提升原始创新能力，深耕高壁垒高价值场景，强化全球化市场能力；可持续发展方面，要关注碳纤维回收、热塑性复合材料和生物基碳纤维等方向。

杨永岗表示，中简科技自创立之初，就在探索自身发展路径，同时思考如何发挥对地方经济的带动作用，希望未来几年能在上述领域实现突破，带动常州当地相关企业参与国际竞争、争取市场席位，推动产业实现应用层级提升。

谱新生物联合创始人兼联席董事长张丹：

生物医药全球合作成“刚需” 中国市场吸引广泛关注

● 本报记者 武卫红

8月29日，由中国证券报主办的2026科技创新与产业高质量发展大会在江苏常州举行。江苏谱新生物医药有限公司联合创始人兼联席董事长张丹在发表主旨演讲时表示，当前全球生物医药领域合作日益广泛和深入，已成为“刚性需求”。中国作为全球最大的生物医药潜在市场之一，正吸引越来越多的关注。

张丹介绍，作为全球规模最大的生物医药行业会议，近期结束的2026国际生物技术大会（BIO）吸引了全球5300余家生物医药公司广泛参与。据他现场援引的数据，亚太地区企业“集体发力”：中国内地、香港特别行政区、澳门特别行政区以及中国台湾地区共353家，韩国341家，日本219家，合计超过900家，占全球参会公司的17%，表明亚太地区企业已成为全球生物医药领域实质性的主角之一。在此背景下，



我国生物医药企业正在加速完成角色转换，其出海趋势已经从话题变成了真实的商务拓展（BD）行动。2025年以来，我国创新药行业BD交易迎来爆发式增长，目前这一势头仍在持续。

张丹表示，近年来，AI技术在生物医药领域的应用日益广泛。在2026国际生物技术大会上，AI成为一大热门

话题，引发参会公司广泛关注和讨论。随着AI技术不断进步，预计未来AI在生物医药临床试验设计及运行、临床前模型确立及新药发现系统优化等领域的应用将更加广泛，并将进一步赋能生物医药产业高质量发展。

近年来，我国生物医药行业政策体系日趋成熟。作为生物医药前沿赛道，

细胞与基因治疗（CGT）领域监管框架不断健全。2026年5月1日，《生物医药新技术临床研究和临床转化应用管理条例》正式施行，标志着我国CGT产业形成覆盖全链条的监管体系。

张丹表示，这是我国通过出台行政法规的方式对医学创新“最后一公里”的制度性投资，将对全球CGT跨境交易、产业格局及创新模式产生直接影响。具体来看，条例有望带来跨境授权架构重构、全球生物医药领域临床研发布局重新洗牌、全球CGT产业价值链重新分工、推动医药合同研发生产机构（CDMO）实现业务分层，提升行业国际竞争力。

据公开资料，谱新生物专注于提供细胞药物整体解决方案。公司搭建起细胞药物专用的核酸平台、悬浮无血清病毒生产平台、全封闭的细胞工艺开发平台和质控检测平台，已助力多家合作伙伴完成多款CAR-T、TCR-T、干细胞相关药物管线的开发。