

青岛加快建设 具身智能机器人 产业创新高地

2025 青岛市具身智能机器人生态发展大会 14 日在青岛市市南区举办，会上发布《青岛市具身智能机器人产业 2025 年行动方案》(下称“行动方案”)。根据该方案,青岛将从技术攻关、平台支撑、产品突破等五个维度发力,加快建设北方地区具身智能机器人产业创新高地和重要研发制造中心。

青岛市工业和信息化局局长刘大川发布行动方案时说,具身智能作为人工智能领域的前沿方向,正从技术验证迈向实际应用,并深度融入各类实体场景。青岛市不断开辟新赛道,相继发布人工智能、人形机器人两个产业发展三年行动计划,明确了相关发展路径。

为进一步聚焦产业发展“主赛道”,青岛市制定行动方案,明确年度发展目标,清单化、项目化、具体化推动 26 项重点任务。行动方案指出,青岛要加快 2 个省级培育制造业创新中心建设,推动一批创新成果落地;要加大“揭榜制”“赛马制”项目比例,提炼产业共性技术需求,推进一批关键技术攻关项目。

山东省工业和信息化厅二级巡视员吴炎在大会上致辞时说,青岛拥有雄厚的产业基础和完备的制造体系,能够有力支撑具身智能机器人产业的发展。青岛尤其在工业质检、智慧医疗、应急救援等场景率先破题,这些创新性探索为产业落地提供了鲜活样本。

青岛市具身智能机器人产业战略咨询委员会在大会上成立,中国科学院院士乔红担任该委员会主任。她表示,青岛具有发展具身智能机器人产业的独特优势,期待委员会充分发挥跨领域、跨学科优势,深度融入青岛具身智能机器人产业发展进程。

会上,青岛市大数据局、青岛市崂山区、青岛高新区、青岛海洋科技中心共同启动具身智能机器人训练场“一场三区”建设,覆盖民政、智慧家庭、工业制造等领域的新一批具身智能超级场景发布,青岛市具身智能机器人产业基金战略合作框架协议签订。

据悉,本次大会以“‘机’聚新动能‘智’创新未来”为主题,由青岛市人工智能产业专班、青岛市工业和信息化局主办,山东省服务机器人制造业创新中心、山东省人形机器人制造业创新中心承办,吸引 300 余名来自政府、高校、科研院所、企业等机构的代表与会,旨在推动人工智能与机器人技术深度融合。

(胡耀杰 张孝鹏)

▶▶▶[上接 P1]——

“地瓜经济”与 “三个浙江”

“‘地瓜经济’理论指引了浙江民营企业快人一步,以全球眼光谋划长远发展。”华立集团董事局主席汪力成说,目前华立产品和服务销售至 120 多个国家和地区,10 个生产制造基地分布在全球多地,此外有“三大三小”境外工业园助力中国制造企业参与国际产业链合作,加快成长为扎根中国、具备国际视野和全球竞争力的跨国公司。

目前,200 多万浙商遍布全球。他们就像地瓜的藤蔓向世界各地延伸,汲取着阳光、雨露和养分,在广泛的合作共赢中助推浙江经济持续壮大。

支持龙头企业海外并购,“跨境电商+海外仓”服务中小企业开拓国际市场,以海外产业园为载体“借船出海”,以建设总部经济园区引领企业全球化布局……经过多年发展,“全球的浙江”发展已经形成了多种模式。

浙江省商务厅数据显示,截至 2024 年,浙江累计备案对外投资企业超 1.4 万家,对外投资备案额 1448.8 亿美元,覆盖 153 个国家和地区,涌现出青山、吉利、海亮等“世界 500 强”企业。

全面加强与国内外名校、科研院所、知名专家合作,2024 年在巴黎成立科技创新中心、整合全球研发资源,今年与国际顶级原料商签订战略合作协议、引入优质原料……营收已经突破百亿元的珀莱雅化妆品股份有限公司,通过更广泛的“走出去”与“引进来”,驱动发展迈上新台阶。

企业董事长侯军呈坦言,只有更高水平的开放,才能真正与国际大牌同台竞争,不断接近“未来十年跻身全球化化妆品行业前十”的战略愿景。

锚定“提升资源配置力、全球辐射力、制度创新力、国际竞争力”,推进高水平对外开放;做到“服务最优、成本最低、效率最高”,切实增强“话语权、定价权、规则权”……

应对外部环境复杂多变,浙江在“地瓜经济”理论指引下,坚持向开放要空间,放眼全球推进高水平对外开放,建设高能级开放强省。

地处印度尼西亚北加里曼丹工业园区,桐昆集团股份有限公司泰昆石化(印尼)有限公司引领投资的炼化一体化项目正在抓紧建设。该项目总投资达到 86.24 亿美元,支撑企业向上游延伸产业链,构建国际化跨境供应链。

“‘藤蔓’越伸越长,‘地瓜’越种越大。”浙江省政府咨询委特邀委员、研究员刘亨表示,“地瓜经济”理论彰显时代生命力,正在引领我国在坚定推进高水平对外开放中应对挑战、把握机遇。(据新华社)

上海杨浦出台 20 条举措 服务民营经济高质量发展

上海市杨浦区 13 日召开 2025 年服务民营经济高质量发展座谈会。会议介绍了杨浦区促进民营经济高质量发展若干措施制定情况。杨浦推出优化民营经济发展环境、全力赋能民营企业“轻装上阵”、支持培育民营企业创新壮大、法治护航民营企业安心经营、升级保障民营经济发展等 5 大行动,共 20 条举措,着力打造服务民营经济高质量发展新高地。

会上,上海市委统战部副部长、上海市工商联党组书记王霄汉说,杨浦用完善政策、创新举措和优质服务厚植民营企业发展沃土,集成推出“加”“减”“乘”“除”“和”五大行动、20 条重要举措,必将极大激发民营企业发展活力动力。杨浦区工商联要进一步强化责任使命担当,更好发挥统战法宝作用和桥梁纽带作用,积极助力民营经济高质量发展;要坚定信心决心,走好高质量发展之路;要聚焦助企增利,多措并举营造更优环境;要坚持依法合规经营,矢志建设现代企业;要履行职责使命,持之以恒促进“两个健康”。

山东能源付村煤业:精打细算降成本

“接上 6V、12V、18V、SPI0 电源模块,进行通电测量,看,显示屏主板烧坏了,先去除这个主板的密封胶,更换主板的电子元件。”山东能源枣矿集团付村煤业公司综合服务队负责皮带集控保护装置维修的李娜正在给同事讲解,她是如何用 2 块 5 买到的二极管、电阻等电子元件,让皮带机主控箱“重获青春”的。

据悉,她将 3 个皮带机主控箱拆除后,组装成一套,能节约 9 万多元,同时还能多组装一个显示屏,价值 7 万多元。近期,他们还对需要维修的 87 台电液控华宁控制器进行拆解,在不投入新材料的前提下,进行拼接、修复成 70 台完好设备,节约外委维修费用 5 万



杨浦区委书记薛侃说,民营经济发展前景广阔,民营企业大有可为。杨浦将始终和民营企业同频共振,坚持把公平放在首位,保障各类经营主体权利平等、机会平等、规则平等;坚决维护企业和企业家合法权益,切实消

除后顾之忧;提高政策的精准性、细化服务的颗粒度,以“用户思维”为企业纾困解难;不断优化发展生态,全力支持企业练好内功、干成大事。

杨浦区委副书记、区长周海鹰说,当前,

余元。

今年以来,付村煤业严格落实“五转五增五提升”活动要求,紧密围绕“成本细化分解、制度健全优化、资产提质增效”等重点工作,形成“责任共担、利益共享”的全员成本管控氛围,持续推动经营管理从“管结果、看数据、事后分析问责”向“事前研判优化、事中过程监管”转变,提升了价值创造力。

“我们强化全面预算管理,将 11 个任务指标、98 个成本指标全部分解到 28 家责任单位,落实到责任人。”该公司运营中心主任贾广水介绍说,他们采用“定额测算”和“倒逼成本”法,将指标形成责任清单,逐级细化分解

落实,形成了《2025 年生产经营目标及重点工作责任分解考核清单》。

他们大力实施“两不支出三不采购”工作法,对各专业提交的材料采购申请进行审核,严控无预算和非必要的成本支出,结合现有库存及可复用物资情况,严把材料申请前置审批,通过开展精准成本管控措施,一季度商品煤单位成本比考核目标下降 156.3 元/吨。

在该公司召开的库存闲置物资现场认领会上,物资盘活检查组对存放在矿内设备库、铁路沿线的各类闲置物资全面排查、建立台账、分类统计,并拿出具体的复用措施。

从香江到钱江 “Z 世代”在浙港交流中汲取创业经



■ 郭其钰

在浙江省杭州市临安区街头巷尾,“便利店+社交体验”的新型消费场景正悄然改变着年轻人的生活方式;在浙江省湖州市安吉港码头,穿梭往来的集装箱见证着“库港联动”

模式带来的外贸新动能。

这些创新实践背后,是香港杭州临安青年会副会长徐钰洋探索现代商业体系的足迹。从香港求学到浙江创业,徐钰洋以“毛细血管+大动脉”的产业布局思维,在消费升级、外贸服务和跨境物流产业协同方面,探索更多可能性。

出生于 1998 年的徐钰洋是香港理工大学供应链管理专业硕士,这段求学经历为他打开了观察全球商业脉动的窗口。穿梭于维港两岸的繁华商圈,他敏锐捕捉到“Z 世代”对“第三空间”消费场景的需求升级。

“传统便利店已不能满足年轻人对社交体验与即时满足的双重期待,在对零售市场趋势进行调研后,我希望打造一个‘便利店+社交体验’的新模型。”带着这样的创新想法,毕业后徐钰洋回到家乡临安创业。

通过选品年轻化(增设进口零食专区、现制茶饮吧台)、服务智能化(自助结账+会员社群运营)、布局社区化的三维革新,徐钰洋推动

项目在临安落地,为年轻人提供了新的消费场景。

“香港的国际视野给予了我创新灵感,浙江的广阔市场为我提供了实践舞台。”往返于浙港间,徐钰洋这样诠释其“创业经”。

他回忆,在香港求学时经常有机会参观货柜码头和货运公司,了解了香港发达的国际货运模式,“所以我也想尝试能否借鉴香港的物流模式,帮助临安进出口企业降本增效”。

回乡创业后,徐钰洋提出多方共建“库港联动”项目,即以临安公用型保税仓库为集装箱中转站,试行“进口空箱、出口套用”,同步从安吉港引入国际航运订舱功能。2023 年,该项目共实施“库港联动”485 个集装箱,业务规模稳步扩大。

“我们希望把保税仓从仓储空间升级为外贸服务中枢,打造成‘平台功能齐全,外贸事务一站可办’的国际外贸综合服务平台。”徐钰洋展望说。

与劲牌携手 27 年:晋商女杰雷雁芳的商海故事

■ 许强

5 月 10 日—12 日,主题为“携手共进、正道致远”的劲牌有限公司携手 20 年以上的经销商及亲友团回厂游活动在劲牌总部如期举行。11 日晚,劲牌为参加活动的第五批经销商及亲友团的母亲们送上了母亲节的礼物和鲜花,在璀璨的荧光灯下,一位温婉而目光炯炯的女企业家——伟鹏酒业董事长雷雁芳,格外引人注目。随后,笔者专访了她。

初遇:从保定街头到春城之见

1994 年的大同,秋阳斜照在电力公司的办公楼前。三十多岁的女干部雷雁芳递交了停薪留职的报告,在同事们惊讶的目光中转身离去,那高跟鞋叩击地面的声响,恰似叩开商海之门的前奏。

1999 年春天,保定的胡同里飘着糖炒栗子的香气。雷雁芳跟着老友穿梭在烟酒批发市场之间,玻璃柜台上摆着几瓶贴有“劲酒”标签的褐色酒瓶。“这劲酒啊,喝的是健康!”琥珀色的酒液泛着淡淡药香,入口绵柔却暗藏劲道,加上朋友的推荐,让雷雁芳心底泛起涟漪。于是雷雁芳从保定仓库里进了一些劲酒试水,开启了她与劲牌携手的征程。

没过多久,雷雁芳引起了劲牌关注,经过劲牌考察团踏勘大同市场,积极向上的山西女子雷雁芳拿到了劲酒在大同的经销权,硬是在白酒称王的晋北撕开一道口子。朔州、呼市……随后,她像播种机般将劲酒的根系扎进晋北大地,亲手培育的劲酒经销商茁壮成长。



长。

那一年,在春城首届劲牌经销商大会上,她终于见到了传说中的劲牌董事长。那个穿着 30 元 T 恤的中年人站在聚光灯下,朴素的衣着与深邃的商业智慧形成奇妙反差;“做企业如酿酒,急不得,要耐得住窖藏的寂寞。”这句话,从此刻进了雷雁芳的心底。

破局:北方大地的保健酒突围战

北方人爱喝高度白酒,对略带药味的保健酒充满抵触。2000 年初冬,雷雁芳带着团队在大同街头扫街,零下二十摄氏度的寒风

中,她亲自敲开每一家餐馆的门:“张老板,这酒冬天喝暖胃,您给客人尝尝?”十次拜访九次吃闭门羹,后来劲牌派来的劲牌业务员加入战局,他们挨家挨户做品鉴。当第一批 500 件劲酒售罄时,雷雁芳在发货单上偷偷画了个笑脸。

变革:让年轻人成为自己的船长

雷雁芳深谙“钱散人聚,心齐山移”的道理。2015 年冬夜,她毅然决定进行股权改革,将代理品牌分拆成独立公司,让骨干员工持股。这场变革如同投石入湖,激起了层层涟漪。

宏观经济形势仍面临多重挑战,杨浦将以更大力度、更实举措、更优环境,全力服务好杨浦民营经济发展,为上海加快打造创新活力充分迸发、一流企业竞相涌现的民营经济发展新高地贡献杨浦力量。

会上,优刻得科技股份有限公司董事长季昕华、上海欧坚网络发展集团股份有限公司董事长葛基中、上海脉策数据科技有限公司董事长高路拓、上海环世物流(集团)有限公司董事会秘书范长平、上海挚达科技发展股份有限公司董事长黄志明、上海奇安信信息科技有限公司上海特区公共事务部总经理谭月皎、上海得利斯食品发展有限公司副总经理刘鹏、上海景龙新能源科技有限公司总经理庞志锋等 8 位民营企业代表畅谈企业发展情况和未来设想,对杨浦优化民营经济发展提出真知灼见。

杨浦区市场监管局、区科经委、区建管委、区委政法委、区工商联等 5 个部门作出回应,为民营企业排忧解难,激发民营企业干事创业的更大热情和更强信心。(范宇斌)

“我们成立井下、地面物检 2 个小组,不定期时利用早、晚班错峰下井对各头面现场及地面各厂点物料使用及管理情况进行巡检。”该公司业务运营中心副主任王启祥介绍,截至目前,累计实现 324 项闲置物资再“上岗”,盘活金额 278 万余元。

“我们还不断强化精益成本管控考核,引导全员树立由‘领工资’到‘挣工资’的市场意识转变,落实刚性考核刚性兑现,做到奖不心疼、罚不手软,以市场经济杠杆作用激发全员降本积极性。”该公司经营副经理邵长猛说。

(任文文)

目前,徐钰洋正着力打通消费端与产业端的价值闭环,探索双轨驱动的产业愿景。即一方面推动便利店新型消费场景,打造高品质生活圈;另一方面构建跨境供应链公共服务平台,为企业提供从保税仓储到渠道分销的全链路解决方案。

“现代商业体系既要便利生活,更要赋能生产,便利店是触达消费终端的毛细血管,跨境平台则是贯通产业动脉的枢纽节点。”在徐钰洋看来,真正的商业创新,既能温暖街头巷尾的烟火日常,也能架起通达全球的贸易桥梁。他计划持续深耕“消费——贸易——物流”产业协同网络。

在香港求学期间,徐钰洋加入了香港杭州临安同乡会,得到不少帮助。如今担任香港杭州临安青年会副会长后,他也积极牵线浙港两地青年交流、互动。

“我就是浙港交流合作的受益者,也希望更多年轻人能发挥利用浙港两地优势成就自我。”徐钰洋说。

长情:当企业文化成为无声的契约

5 月 10 日,武汉天河机场的廊桥上,刚下飞机的雷雁芳就看见“劲牌欢迎您”的牌子,眼眶突然发热。到了劲牌,董事长及夫人亲自接待了雷雁芳,像家人一样交流。劲牌人对她的友好与尊重已经持续了二十七年。每当雷雁芳踏入劲牌的大门,她总能感受到如同家人般的温暖与关怀。

27 年了,雷雁芳与劲牌不离不弃源于两个方面:一是与劲牌的价值观趋同,劲牌坚持正文化,做健康事业,对客户友好。二是劲牌有“做百年企业、树百年品牌”愿景,与雷雁芳坚持的长期主义及“只代理中国前三品牌”的理念不谋而合。雷雁芳感慨地说:“我在劲牌学到了很多,劲牌让我认识到,真正的商业价值不仅在于对品质的坚守,更在于对合作伙伴的赤诚与信任。”

从电力干部到酒业女强人,从单枪匹马到伟鹏酒业成为山西省现代酒类营销领军企业,以及连续十年蝉联山西省酒类流通示范企业,她与劲牌的缘分,如同那瓶初尝温和、细品醇厚、回味悠长的劲酒,在时光的窖藏中愈发甘甜。