

民企奋进自贸港：立足海南、服务全球从愿景变为现实

王子谦

知名民营企业助力海南自贸港高质量发展大会正在海口举办。海南金盘智能科技股份有限公司(简称金盘科技)法人代表、董事李辉回顾企业近 30 年的发展历程时指出,“这是一部紧随国家战略、与时代同频共振的成长史”。

“从扎根海南到走向全球,从传统制造到开启数字化转型,再到拥抱人工智能,每一步都精准踏在国家发展的鼓点上。”李辉分享了金盘科技把握时代机遇,深度融入国家开放新格局的实践历程。

紧随国家战略实现跨越

金盘科技成立于 1997 年,是一家在海南土生土长的民营企业。如今,它已成长为面向全球的电力设备供应商,在多国拥有 11 个生产基地,产品和服务覆盖 87 个国家和地区。

“民营企业的命运,始终与国家的繁荣发展紧密相连。”李辉表示,经历多个“五年规划”,金盘科技积极对接资本市场、推动数字化转型、践行绿色低碳发展、抢抓海南自贸港机遇,始终紧跟改革开放步伐,实现持续发展壮大。

2021 年,金盘科技在科创板上市,借助资本市场的力量,实现发展动能的倍增。李辉说,“十四五”时期企业 5 年累计营收与利润较“十三五”提升了 170%,人均年收入提升了 120%。“这些数据表明,公司在规模扩张的同时,实现了质量与效率的同步提升。”



近年来,传统制造业纷纷推进数字化转型,培育新的生产力。金盘科技携手软通动力等企业,打造智能制造品牌。“通过智能制造构建的数据驱动体系,实现了资源高效配置,也让我们在全球竞争中取得质的优势。”李辉说。

在绿色低碳转型方面,金盘科技积极响应国家“双碳”目标与海南建设国家生态文明试验区的战略定位,主动披露 ESG 信息,提升低碳治理透明度与管理水平。

“如今,金盘科技不仅是全球电力设备的供应商,更是绿色制造的践行者。”李辉介绍,通过建设 4 个零碳工厂,企业构建起绿色低碳体系,单位营收能耗远低于行业平均水平,将技术创新转化为绿色竞

争力。

自 2018 年海南启动自贸港建设以来,金盘科技再次抓住机遇,利用贸易和投资便利化政策,高效整合全球资源与市场,“立足海南、服务全球已从愿景变为现实。”李辉说,金盘科技的实践表明,海南自贸港是民营企业参与全球竞争、实现高质量“走出去”的理想平台。

发展紧扣三大时代脉搏

当前,中国正以高水平对外开放构建新发展格局,民营经济被赋予“推进中国式现代化生力军”的战略定位。

在李辉看来,民营企业要实现高质量、可持续发展,要紧扣三大时代脉搏:发展新质生产力是核心引擎,以科技创新驱动产业升级;践行绿色低碳转型是可持续发展的必然要求;融入高水平对外开放,海南自贸港作为制度型开放前沿,是民企走向全球的“战略跳板”。

她表示,金盘科技正致力于成为国家能源转型与绿色发展的赋能者与践行者,构建“三位一体”的技术体系:

一是提供绿色核心装备。生产高效节能变压器、储能系统等产品,为构建新型电力系统、提升能源利用效率奠定物理基础,直接服务于国家能源安全与绿色转型。

二是践行绿色制造过程。通过打造国家级绿色工厂和零碳工厂,为工业领域落实“双碳”目标提供可复制、可推广的实践

样本。

三是驱动绿色技术革命。通过高强度研发投入,致力于突破节能、降耗、减碳方面的“卡脖子”技术难题,以创新驱动产业链绿色转型。

依托自贸港开放发力“三个链主”

今年 12 月 18 日,海南自贸港将启动全岛封关运作。李辉表示,封关后金盘科技将更深度与自贸港开放战略协同,整合资源发力“三个链主”:

一是发力“技术链主”。依托“零关税”和人才引进政策,引进关键材料、实验设备与优秀技术人才,在机器人、新材料等领域联合上下游伙伴提升产业韧性。

二是发力“市场链主”。借助自贸港“五个自由便利、一个安全有序流动”的制度体系,推动全球化布局,将海南打造为海外业务结算基地、国际市场的总指挥部与产品的核心出海口。

三是发力“生态链主”。封关后海南有望吸引新型电力系统上下游企业集聚。企业期待为全球客户提供从规划设计、设备供应到运维的一站式绿色能源解决方案,并积极参与全球数据中心的信息化建设。

“海南自贸港封关运作的历史机遇、政策机遇和市场化的营商环境,给我们以发展信心。”李辉表示,在充满希望的海南自贸港,“只要坚守底线、勇于创新、拥抱绿色、放眼全球,民营企业必将迎来更加广阔的发展前景。”

(转自中新网)



山东能源枣矿集团拉满质销“能量值”打好全年“收官战”

岁末将至,决战正酣。在决战年终的关键时期,山东能源枣矿集团坚定不移落实“精煤战略”,做好“以质取胜、拓市增销”两篇文章,不断拉满质量、销售“能量值”,持续打好全年“收官战”。

以质取胜 筑牢增效“硬支撑”

枣矿集团坚持“保煤质就是保市场、抓煤质就是抓效益”的理念,强化“生产—煤质—销售”协同联动,通过数据建模、趋势分析,指导做好源头煤质预测预报,实现了“以质保效、以质促销”。

蒋庄煤矿强化“质量是市场最好的推销员”共识,创新煤质年、月、周预测预报制度,对井下煤质实行年度预报、月度预报、周预报及商品煤检测化验质量日报制。对矿井毛煤、洗煤生产过程中各中间环节和最终产品的质量检测以及外运商品煤各批次质量指标的检验进行上报。通过准确预测预报工作面毛煤质量,为确保入洗原煤质量稳定提供保证。

煤质管理,是赢得市场的关键砝码。田陈煤矿构建起一套科学有效的煤质管控体系。从源头设计优化到洗选加工,再到最终销售,实施全流程精细化管控。通过狠抓设计、掘进等关键环节,打造专业煤质服务团队,确保源头毛煤“产得优”,生产原煤“洗得精”、最终产品“销得好”。

“我们通过建立并严格执行切合实际的煤质管理考核激励制度,有效抓住了质量监督的关键点,极大调动了全员抓煤质的积极性。”田陈煤矿煤质管理负责人闫君

旭说。

拓市增销 激活增收“动力源”

市场是跑出来的,客户是维系出来的。枣矿集团加大拓市增销力度,加强重点客户走访,扩大网上竞拍销售规模、频次,依托线上线下双渠道,开拓销路、提高效益。

蒋庄煤矿采取差异化营销,根据采场调整、市场变化,及时与商贸公司枣庄分公司沟通,企—策精准制定营销计划。积极对上协调发运计划,同时努力开展集港业务,多次追加港口计划,“以快应快”确保“应销尽销”。千方百计稳住高硫气肥精煤市场用户,与湘潭钢铁、新余钢铁、浩宇集团等建立合作关系,“薄煤层”卖出了“厚煤价”。据蒋庄煤矿煤炭运销办公室主任韩朋朋介绍,在煤炭市场下行的态势下,高硫气肥精煤成为该矿的“明星产品”。

付村煤业积极践行“给我一份信任,还您 100%满意”的服务承诺,大力实施“共赢化”发展、“保姆式”营销,精准制定“一户一策”的服务措施,并采取“走出去+请进来”的方式,加强与客户的沟通交流,持续稳固老客户、维系大客户、开发新客户,从源头生产、煤质保证、运输方式选择直至将优质“付村煤”送至客户门前,为客户送上全过程、一条龙的“店小二”式服务。

冲刺的号角已然吹响,实干的脚步从未停歇。枣矿集团将以“求真务实、真抓实干”的工作作风,持续深化质销并举策略,全力以赴攻坚冲刺,奋力打好全年工作“收官战”。

(李平)

涓流细淌汇江海 节能精积耀乾坤——访安徽泽涛节能管理服务有限公司董事长孙新良

2020 年成立的安徽泽涛节能管理服务有限公司,专注于节水节能领域。短短数年,公司入选国家首批节水服务企业目录,自主研发的合同节水智能管理平台被纳入《公共机构绿色低碳技术(2022 年)》,合肥工业大学节水项目入选国家合同节水典型案例,“合肥样本”由此走向全国。

这一“样本”,源于董事长孙新良多年给排水与建筑领域的积累。他关注到合同节水时,省内高校项目推进缓慢,收益难以覆盖成本,不少单位对这一模式信心不足。2020 年底,安徽有关部门赴武汉高校调研,合同节水前后用水量相差上百万吨的对比,让他下定“啃硬骨头”的决心,回院后带队承接合肥工业大学翡翠湖校区合同节水项目。

该校区改造前用水量高、管网老化、

水压不足、计量缺失等问题突出。2021 年起,泽涛公司投入资金,自建覆盖全校一、二级计量的物联网平台,完成管网探测与修复,对泵房及管网进行改造和水压优化,更换大量节水器具,并在校内常驻团队,实行扫码报修和节水宣传等运维机制。

一年后,数据给出答案:年用水量大幅下降,节水率超过三成,人均用水明显减少,年综合节约经费逾百万元,两年累计减排污水数十万吨。项目实行“企业投资、风险自担、用户零投入、效益共享”的模式,智能设备和节水设施期满无偿移交学校,既打破“节水必亏”的认知,也为财政资金难以覆盖的存量改造提供了市场化路径。

此后,安徽高校合同节水工作的信心

明显提升。相关部门组织高校用水调研,将合同节水智能管理与平台化管控写入文件。泽涛公司在更多校园、医院及公共机构推广,通过智能计量、漏损快速定位、分区管理和大数据分析,帮助用户降低人均水耗和运维成本,把“一次性改造”变成“持续性管理”。

在实践中,智能平台还充当“前哨”。某校家属区曾在夜间出现流量异常预警,运维团队排查后发现地基被长期漏水侵蚀,及时抢修避免了建筑和道路安全事故,凸显节水与城市安全、基础设施韧性的紧密关联。

在企业运营之外,孙新良通过行业会议和专题报告“发声”,围绕城市用水安全、节能减排与内涝防治等议题,介绍合同节水和智能水网管理的实践经验。在他



眼中,安徽泽涛节能是一支“水网医生”团队,用智能化、精细化手段为老旧管网“会诊”,为城市和校园守住可视、可控、可持续的用水安全感。他期待在国家节水行动与绿色低碳战略引领下,让更多地方跑出合同节水的“合肥样本”。

(束奎元)

长安豪掷 2.25 亿造机器人 重庆要依托新赛道实现产业跃升

郑三波

11 月 28 日晚,长安汽车官宣投资 2.25 亿元联合设立智能机器人公司,布局机器人产业赛道。长安的布局是重庆机器人产业热潮的最新体现。在政策红利下,重庆机器人产业根基筑牢。2024 年全市机器人产量突破 6 万套,全产业链产值超 370 亿元,形成完整生态链条,本土企业七腾机器人自研率达 96%,年销售额 9 亿元且远销海外。

龙头入局、政策护航、产业成形,重庆机器人产业迎来“破局突围”关键期。“十五五”期间,重庆如何依托机器人产业新赛道实现产业跃升?

一个月接到两笔机器人订单

11 月 28 日,记者走进位于两江新区金童路的重庆精金机器人有限公司,前台一位机器人“接待员”格外惹眼:短发利落、眼眸明亮,见访客便主动打招呼。

“我们不仅要‘会动的机器人’,更要‘能干活的机器人’。”公司创始人万友洪的话,道出企业发展目标。前不久,公司研发部副总经理李秋华正打磨北京亮马河景区河道巡逻机器人方案,“亮马河全长 9.3 公里,夏季市民下河游泳隐患大,机器人需 24 小时值守,识别未穿救生衣者并报警。”为此,团队为机器人配备热像仪,白天靠视觉巡查,夜间用热成像技术精准识别,实现防护无死角。

在精金机器人的生产研发场地,这类实用型产品广泛布局。公司聚焦智能仿真、教育、工业领域,研发的人形服务机器人、巡逻机器人、智能 AGV 车等已落地多场景。9 月 16 日,其与中钨建设集团签下 800 万元智能机器人供应协议;不到 1 个

月再添新单,累计产值近千万元。这份成绩单源于持续技术投入——通过“云端大脑+实体本体+场景训练”深度融合,攻克机器人真实场景智能化作业难题,让产品精准匹配市场需求。

“过去不少机器人企业重展示、轻实用,我们反其道而行之,深挖需求做定制化研发。”万友洪说,与中钨建设的合作是规模化应用突破,印证产品与技术获市场认可。作为专精特新中小企业重庆诚信信新能源科技集团下属公司,精金机器人正借 2025 专精特新中小企业发展大会契机,加大研发、拓展渠道,目前服务网络已覆盖广东、西安等 5 个城市。

这一案例也为重庆机器人企业提供借鉴:唯有紧盯市场需求、深耕实用创新,才能在产业竞争中脱颖而出。

370 亿产值背后的“集群密码”

今年 1 月 20 日,央视“2024 新质生产力年度盛典”播出,重庆七腾机器人凭借在 AI 与智能机器人领域的表现,入选十大“2024 新质生产力年度案例”,全新防爆四足机器人-X3 stable 亮相。这家 2010 年成立的专精特新中小企业,深耕重庆多年,成为国内防爆机器人领军企业,拥有多项专利技术,核心技术、优势功能和算法,打造了三大核心产品线。

记者在七腾机器人工厂模拟测试区,看到工程师正在调试参数、优化程序,确保机器人在危险环境下稳定作业。

七腾机器人的崛起是重庆机器人产业集群化发展的缩影。按照相关行动计划,重庆构建“四类产业集聚区”协同格局,专精特新中小企业扮演“创新尖兵”,

撑起 370 亿元产值。

两江新区是主要承载区,形成完整产业链。截至 2024 年,汇聚 26 家企业,发那科、川崎等入驻,10 个平台成立,推动创新链等深度融合,助力企业成长。

西部科学城重庆高新区是产品创新“试验田”。金凤科创园内,重庆云从科技团队调试新一代物流服务机器人,依托算力支撑提升识别准确率,该企业将 AI 与机器人融合,突破产品性能上限。

永川区是产业应用“示范窗口”。永川高新区获国家工业机器人高新技术产业化基地称号,机器人走向生产线,本地企业研发的工业机器人规模化应用,提升生产效率。

渝西地区是配套支撑的“产业腹地”。为保障零部件供应,着力打造配套产业集群区,璧山、江津等地出现专注零部件生产的企业,完善产业链闭环。

机器人产业已形成完整生态闭环

重庆机器人产业的多点开花。按照“2346”产业发展格局的顶层设计,是靠政策与创新双轮驱动,本地机器人企业是这一模式的核心实践者与直接受益者。

从 2013 年《关于推进机器人产业发展的指导意见》锚定方向,到 2021 年《重庆市推动机器人产业高质量发展工作方案》细化路径,再到 2024 年《重庆市支持自身智能机器人产业创新发展若干政策措施》精准发力,重庆已构建覆盖机器人产业全生命周期的政策体系。

资金上,2024 年市级专项投入超 5 亿元,扶持技术研发与产业化,首次规模化应用产品最高奖励 200 万元;人才方面,

“机器人产业领军人才计划”以最高 500 万元安家补贴,吸引 60 余名国内外顶尖专家来渝,为企业注入“智力活水”。

平台搭建为产业协作架桥。重庆组建 AI 及服务机器人产业联盟,吸纳 120 余家企业、高校,建立技术攻关共享机制;打造 10 个市级“机器人+”应用场景,覆盖汽车制造、城市治理等领域。在重庆国际生物城,清洁服务机器人常态化作业,替代 30%人工清洁量,兼顾效率与成本,成为场景落地样本。

政策红利通过技术创新转化为动能。七腾机器人自主研发的防爆四足机器人,防爆等级达 Ex d IIB T4 Ga 级,填补国内空白;嘉陵江实验室突破机身智能技术,机器人运动控制算法响应速度提升 50%;中科云丛的居家服务机器人集成健康监测、家务辅助功能,已进入重庆 2000 余户家庭。

产学研协同与全球巨头技术溢出加速升级。川崎机器人重庆工厂与本地企业共建联合实验室,共享先进工艺,带动 15 家配套企业技术跃升;长安汽车数智工厂内,重庆华数机器人设备在焊点检测、侧围涂胶等工位批量应用,“制造+服务”模式提升企业利润率。

“今年初完成西亚油田巡检机器人订单交付。”七腾机器人副总裁梁雯透露,企业已对接中东、东南亚、北美客户,部分订单待资质办妥后推进。如今,重庆机器人产业形成“研发—制造—应用—配套”完整生态闭环;七腾产品远销海外,精金机器人服务覆盖国内 5 城,“重庆造”机器人在国内外市场崭露头角,勾勒出产业高质量发展图景。

(转自《重庆晨报》)

T1000 级高性能碳纤维 山西量产

中新网消息,11 月 30 日,T1000 级碳纤维项目在山西省大同市云冈区竣工投产,成功实现 12K 小丝束 T1000 级碳纤维国产化量产,这标志着国产高性能碳纤维规模化量产实现关键性突破。

中国科学院山西煤化所所长房倚天评价,该项目打破国外技术垄断,为提升国家关键材料供应链的安全性和韧性提供保障。

作为航空航天、新能源汽车、高端装备等产业的关键基础材料,高性能碳纤维是世界各国发展高新技术、国防尖端技术和改造传统产业的“血脉”和先导,是中国战略性新兴产业中主要的发展方向之一,被誉为“新材料之王”。

近年来,山西省属国企华阳新材料科技集团有限公司(简称“华阳集团”)聚焦国家对高端急需和关键战略材料“卡脖子”问题,与大同市、中国科学院山西煤炭化学研究所三方联手,推进 T1000 级高性能碳纤维项目建设。

该项目一期 200 吨/年高性能碳纤维示范产线,于 2024 年 6 月动工,2025 年 11 月 30 日竣工投产。项目所生产的 T1000 级碳纤维,单丝直径仅 6 至 7 微米,不足头发



丝的 1/10,拉伸强度却突破 6400 兆帕;密度仅为钢的 1/4,强度却是钢的 5 倍以上。以一束 1 米长的华阳碳材 T1000 级碳纤维为例,重量仅 0.5 克,却能承载 200 多公斤的载荷。

据介绍,华阳碳材 T1000 级碳纤维集高强度、轻量化、耐高低温、耐腐蚀、耐摩擦、导热导电性良好等核心优势于一体,被广泛应用于国防军工、航空航天、轨道交通、低空经济等领域。

山西省政府副秘书长曹荣湘说,该项目不仅实现了高性能碳纤维核心技术的突破,更填补了该省产业空白,“希望华阳集团打造国内领先的高性能碳纤维产业基地,吸引上下游配套企业向山西不断集成,推动形成‘研发—生产—应用’的全产业链。”

(范丽芳)

天津强化企业创新主体地位 培育超 250 家“猎豹企业”

中新网消息,记者从天津市政府新闻办 11 月 28 日举行的发布会上获悉,通过坚持科技创新与产业创新深度融合,天津市在“十四五”期间强化企业科技创新主体地位,培育了一大批具有核心竞争力的科技型企业。截至目前,全市科技型中小企业与高新技术企业均超过 1.2 万家,具有高成长特性的“猎豹企业”超过 250 家。

一批在关键领域取得突破的天津科技企业正崭露头角。如华海清科、飞腾信息、麒麟软件、曙光信息、康希诺、合源生物等,已成为各自领域的创新标杆。

亮眼成绩的背后,是天津市精心设计的梯度培育机制。通过构建“科技型中小企业—高新技术企业—科技领军企业”的成长路径,并配套出台《天津市猎豹企业评价办法》等政策,针对不同成长阶段精准

施策。天津市科技局副局长赵莉晓表示,“十四五”期间,天津聚焦 19 个重点产业领域,组织企业牵头实施攻关项目 800 余个,财政投入 7.4 亿元,带动企业投入 49 亿元。国内首个 AI 国产操作系统、首台大束流高能离子注入机、首个治疗白血病的 CAR-T 产品等重大突破性成果相继涌现。

为推动产学研深度融合,天津组建了 32 家由科技龙头企业牵头的创新联合体,并支持天地伟业、凯莱英等企业深度融入海河实验室等重大研发平台。

此外,政府引导基金为企业注入金融“活水”。市级天使母基金等三支创投母基金,已累计设立子基金 33 只,完成投资 244 项,撬动超 85 亿元社会资本投向早期、硬科技领域,为科技型企业成长提供了源源不断的动力。

(薛淳周 周亚强)