

产业园区新质生产力调研行

新质生产力这一崭新概念提出近两年来,正在全国各地加速落地,成为引领战略性新兴产业和未来产业发展的风向标。企业落地生根,产业发展壮大,产业园区是核心承载地。在国家级高新区、经开区蓬勃发展的同时,智能制造产业园、新质生产力产业园、未来科技城等也纷纷抢占发展制高点,成为重要科技创新策源地和未来产业增长极。为深度挖掘全国产业园区培育发展新质生产力的典型经验、体制机制创新成果和营商环境改善情况。本期起,我们将推出“产业园区新质生产力调研行”系列报道,通过深度调研剖析典型样本,全景呈现产业园区发展新质生产力和未来产业的新趋势、新理念、新动能。

从城郊田野到科创高地 拆解杭州未来科技城的蝶变密码

中经记者 方超 石英婧 杭州报道

从杭州市中心的武林广场一路西行约20公里,位于杭州市余杭区的杭州未来科技城高楼林立。这片在十余年前还是一片田野的城郊之地,正在加速“蝶变”成“未来硅谷”。

今年以来,“杭州六小龙”迅速

出圈,引发外界对于杭州市未来产业发展和创新生态的关注,强脑科技总部便坐落于此。统计数据显示,10余年间,杭州未来科技城注册企业数量已从593家上升到7万余家,辖区内国家高新技术企业近3年年均增长超300家。

对于杭州未来科技城的发展变化,今年1月15日刚敲钟上市的思看

科技(杭州)股份有限公司(以下简称“思看科技”)CCO(首席商务官)马振华感触颇多。“思看科技的成长,既是团队深耕3D视觉技术的结果,更是未来科技城‘产学研用’协同生态滋养下的典型样本。”马振华在接受《中国经营报》记者采访时表示。

剖析杭州未来科技城的“逆袭”密码,离不开当地良好的营商

环境、创新生态和产业体系。“接下来将继续深耕人工智能领域,全力构建‘1+3+X’未来产业体系,将‘人工智能+’产业打造成为区域经济发展的核心增长极,引领科技创新的新潮流。”浙江杭州未来科技城(海创园)管委会(以下简称“杭州未来科技城管委会”)相关负责人日前表示。



杭州未来科技城已聚集超1800家国家高新技术企业。

本报资料室/图

孕育人工智能“N条锦鲤”

杭州未来科技城在人工智能各大细分赛道孕育出了“N条锦鲤”,正积蓄着“鱼跃龙门”的能量。

大细分赛道还孕育出了“N条锦鲤”,正积蓄着“鱼跃龙门”的能量。

有国内“3D扫描仪第一股”之称的思看科技便是其中的典型代表。今年1月15日,思看科技正式登陆上交所科创板,这距离其在未来科技城创立仅10年时间。

自2015年以来,思看科技专注于三维视觉数字化产品及系统的研究、生产和销售,打破了国内高精度工业三维数字化技术领域被海外产品长期垄断的局面。

“在公司发展和IPO上市过程

中,思看科技面临诸多挑战。在技术创新持续投入和市场竞争加剧情况下,如何在快速变化的市场中保持技术领先,是我们一直需要面对的课题。”马振华告诉记者。

马振华同时认为,在思看科技IPO过程中,合规性要求和信息披露的复杂性,也对管理能力提出了更高的要求。“正是这些挑战,促使我们不断优化内部管理,提升企业治理水平,最终成功登陆资本市场。”

强脑科技、思看科技也是杭州未来科技城人工智能企业蓬勃发展

的一个缩影。据了解,杭州未来科技城已汇聚一大批优质人工智能企业,具体包括申昊科技、蓝芯科技、深睿医疗、脉兴医疗、灵伴科技等。

“目前,杭州未来科技城正加速推动未来技术多路径探索和交叉融合,全力构建层次分明、梯次发展的‘1+3+X’未来产业体系。”上述杭州未来科技城管委会负责人向记者表示,“1”是以“人工智能+”行动为引领;“3”是主攻未来信息、未来空间、未来健康等三大具有特色优势、有望短期内规模化发展的未来产业。

“阳光雨露”式服务浇灌企业

在杭州未来科技城,“我负责阳光雨露,你负责茁壮成长”理念获得企业家与科技从业者的广泛认可。

都超出了我们企业的认知水平。”灵伴科技高级副总裁许洪表示,“比如,我们创始人在余杭区的未来产业大会上戴着AR眼镜发言的视频爆火,但这个创意其实是余杭区领导提出来的,还帮我们做了大量的安排。”

优越的营商环境也成为推动杭州未来科技城加速腾飞的重要力量。相关数据显示,2024年,杭州未来科技城企业实现营收10980.51亿元,完成税收600.23亿元,自成立以来年均增幅分别达36%和35%;人口总量突破40万人,本科以上学历占就业人口的84.5%。

记者注意到,在杭州未来科技城,“我负责阳光雨露,你负责茁壮成

长”理念获得企业家与科技从业者的广泛认可。

“当好企业服务‘店小二’。”未来科技城管委会方面向记者提供的信息显示,当地坚持政策扶持先行,加强政策兑现力度,严把政策兑现流程,制定出台人工智能小镇政策和各类产业化政策细则。

在政策兑现力度方面,企业无疑感受最深。据灵伴科技企业公共事务负责人许洪此前透露,其所在企业2023年获评“独角兽”,当地相关部门工作人员与其联系,告知可申领一笔奖金。

“填完表,我嘱咐公司财务人员未来几天关注一下公司账户,接下来可能有一笔奖金到账。谁知道没

过多久财务人员就告诉我,奖金已经到账了。”许洪表示,“我看了下时间,资金到账距离我填完申领表格,只过去了8分钟。”

金融支持政策也备受创业型企业关注。杭州未来科技城方面提供给记者的资料显示,当地推进资本市场结合、资本智力融合和国有资本配合,建立省股交中心海创板,坚持每月一场资智对接会,并成立了科技城创投联盟。

据介绍,在杭州未来科技城,上市企业和新三板及股权交易中心挂牌企业分别达27家和620家,天使梦想基金、金融风险池、产业引导基金等政府金融扶持手段发挥积极作用,有效保障了企业的投融资需求。

营收增速创四年新低

“插座一哥”公牛集团转战新能源

中经记者 方超 石英婧 上海报道

试验”。

“公司新增上述经营范围,源于为消费者及运营商客户提供更便捷的新能源产品及服务的业务需求。”公牛集团相关负责人在回复《中国经营报》记者采访时表示。

据了解,随着新能源汽车销量占比大幅提升,公牛集团正大力拓展充电桩、充电枪业务,先后推出了“无极”系列家用充电桩、液冷超充、大功率柔性群充等产品。

相关数据显示,在大力拓展新能源业务背后,公牛集团旗下电连

接和智能电工照明两大核心主营业务营收增速放缓,亟须拓展新的业绩增长空间。2024年,公牛集团业绩虽然延续增长态势,但营业收入、归母净利润增速双双创下四年新低。

“2024年,公司克服了经营环境的高度不确定性和多重挑战,实现了营业收入和净利润的双增长,保持了持续稳健增长的态势。”上述公牛集团负责人告诉记者。不过,该负责人并未回应公司业绩增速放缓问题及背后原因。

2024年则进一步下滑至5.42%。

在电连接业务中,电连接产品主要为转换器(即插座)、数码配件、电动工具等。2024年,公牛集团电连接业务实现营业收入76.83亿元,同比增长4.01%。

记者查阅公牛集团近年来财报发现,公牛集团电连接业务营收增速趋缓。例如,2021年,该项业务营收增速达到15.58%,而在2022年和2023年已分别放缓至4.22%、4.77%。

对于如何进一步激发上述两大业务活力的问题,上述公牛集团负责人向记者表示:“2025年,电连接业务将围绕新场景需求持续迭代创新,并加快产品出海。智能电工照明业务围绕高端、时尚、科技开展产品创新,以健康、智能为核心,推动产业升级。”

13.70%、11.46%、7.24%,归母净利润增速分别为20.18%、14.68%、21.37%、10.39%。

公牛集团2024年业绩增速放缓,或与两大核心业务增幅回落有关。据了解,公牛集团专注于电连接、智能电工照明及新能源三大业务板块。其中,前两者为公牛集团营业收入的主要来源,在一定程度上遭受房地产市场下行带来的影响。

以智能电工照明业务为例,该项目业务聚焦用户家庭装修完成前环节,产品主要包括墙壁开关插座、LED照明(智能无主灯)、安全断路器、智能浴霸、智能晾衣机、智能门锁、智能窗帘机等。

Wind数据显示,2021—2023年,公牛集团智能电工照明业务营收增速分别为36.90%、23.39%、15.37%,

持续加码新能源业务

相关资料显示,公牛集团涉足以充电桩、充电桩为代表的新能源领域始于2021年,旗下首款充电桩于2021年6月上市,首款充电桩于同年10月上市。

在业内人士看来,公牛集团进军新能源领域,与其作为房地产下游产业链企业,面临房地产市场下行压力、亟待开拓新赛道息息相关。公牛集团在2021年年度报告中也表示,在政策与技术支持下,我国新能源汽车将进入加速发展阶段,其“积极探索和寻找新的业务方向,把握新能源行业发展的历史机遇”。

根据财报数据,2024年,公牛集团新能源业务实现营业收入7.77亿元,同比增长104.75%,成为公司业绩增长的新动力。从产品布局来看,公牛集团2024年主

要以超充产品为核心发力点,加速完善快充直流桩产品矩阵。

上述公牛集团负责人向记者表示,公司新能源业务在2024年实现高速增长,主要源于产品和渠道创新两个方面。

据介绍,在新能源业务板块,公牛集团正迅速切入充电桩和储能市场。新能源产品主要为新能源汽车充电桩/枪、家庭储能、工商业储能、户外便携式储能等。

在渠道拓展方面,截至2024年年底,公牛集团C端累计开发终端网点2.5万余家,B端累计开发运营客户超3000家。

值得注意的是,尽管新能源汽车销量快速增长,拉动包括充电桩在内的新能源产品需求,但市场竞争也愈发激烈。头豹研究院相关报告直言:“充电桩的中游主要为

充电桩集成制造商,充电桩设备集成制造行业由于门槛低、企业众多、产品同质化严重,导致激烈的市场竞争和价格战,使得企业难以通过提高价格来增加利润。”

记者注意到,除了布局充电桩、充电桩等业务外,公牛集团还进入了储能领域。在液冷储能产品集群打造方面,公牛集团旗下工商业储能柜(125kW/230kWh至1MW/2.15MWh)、集装箱式储能系统(2.5MW/5MWh)等标准化产品已上市。

“新能源业务是公司重要的战略方向之一。”上述公牛集团负责人在回复记者采访时表示,公司持续提升产品创新和客户服务能力,打造产品、渠道、供应链、品牌等多方面的综合领先优势,推动业务发展。

公牛集团方面表示。

在推动渠道变革和新兴业务拓

展的同时,公牛集团正加快推动国际化战略,提速产品出海步伐。财报数据显示,2024年,公牛集团境外收入为2.39亿元,同比增长36.75%,但毛利率下降了10.80个百分点。

“全球化对我们来说不是选择题,而是必答题。”公牛集团方面表示,2024年,公司聚焦新兴市场,欧洲开展全面的业务拓展,产品由单一的转换器向墙壁开关、照明、无叶风扇灯、家庭储能、充电桩等多品类扩充。

其中,在新兴市场,公牛集团业务已拓展至东南亚整体市场,并向中东、南美等全球新兴市场进行充分发掘公牛产品安全、时尚的优势,助力海外业务快速发展。

充电桩集成制造商,充电桩设备集成制造行业由于门槛低、企业众多、产品同质化严重,导致激烈的市场竞争和价格战,使得企业难以通过提高价格来增加利润。”

记者注意到,除了布局充电桩、充电桩等业务外,公牛集团还进入了储能领域。在液冷储能产品集群打造方面,公牛集团旗下工商业储能柜(125kW/230kWh至1MW/2.15MWh)、集装箱式储能系统(2.5MW/5MWh)等标准化产品已上市。

“新能源业务是公司重要的战略方向之一。”上述公牛集团负责人在回复记者采访时表示,公司持续提升产品创新和客户服务能力,打造产品、渠道、供应链、品牌等多方面的综合领先优势,推动业务发展。

延伸。在欧洲市场则持续丰富家庭储能、充电桩产品线,与当地合作

伙伴联合开发的新能源产品已上市销售,同时积极向轨道插座、风扇灯、智能照明等多品类拓展。

“国际化是公司未来重要的战略方向。经过2024年系统性推动,海外业务正逐渐步入有序、良性的发展轨道。公司围绕新兴市场、欧洲市场、跨境电商的出海路径,寻找优质的全球合作伙伴,以产品共创、营销网络共建的方式,快速整合资源建立本土化的销售服务能力。”上述公牛集团负责人告诉记者,同时加大对多品类的海外拓展力度,充分发挥公牛产品安全、时尚的优势,助力海外业务快速发展。