



链接技术创新与产业生产

“新质服务商”护航企业出海与硬科技落地

江苏骏利精密制造科技有限公司主营铸造和机加工,2024 年在上海企业海智在线的牵线搭桥下,接到一笔来自机器人企业的订单,自此开拓了新的生产赛道,2025 年营收达到 8500 万元。

与此同时,身为“牵线人”的海智在线去年 3 月也多了一个新身份,徐汇区首批“新质服务商”,通过自身的专业服务链接科技创新与产业生产的各个环节,为参与全球产业链的中国工厂应对来自国际市场环境、文化、法律监管差异的挑战。

在 6 月 13 日举办的第九届海智在线全球采供破壁会上,来自 29 个国家和地区的航空航天、汽车零部件、生命科学设备、水处理、机器人实验室、3D 打印与逆向工程服务等领域的创新型企业代表,带着几乎覆盖所有主流生产工艺的采购需求汇聚上海,希望在海智在线搭建的交流平台上找到适配的合作伙伴。

“新质服务商”的影响力,早已超越国界和产业的边界。

闯进新赛道

成立 11 年,海智在线的平台已聚集超过 80 万家中国供应商和 30 万家全球采购商。2025 年,平台的询盘订单金额达到 255 亿元。

不过,像骏利精密制造这样的中小工厂,始终是平台的主力军。公司销售总经理罗琦记得,第一次收到海智在线推送人形机器人企业的生产需求时,他和同事看了看客户提供的机器人髋关节零部件图纸,感觉自家工厂还达不到如此高精尖的技术要求。

但平台似乎比工厂更清楚自身实力,不久后,海智在线又为骏利精密推送了一家工业机器人企业,对方要生产可操作喷涂、焊接等技术的机械臂。

“我们当时还没有机器人生产经验,就按照普通压铸件的价格去评估报价。”罗琦说,自己当时向客户坦言,相较 CNC(计算机数字控制)技术“洗”出来的产品具备外观优越、尺寸精准等优势,传统压铸工艺虽然成本更实惠、便于量产,但在外观上有天然缺陷。未曾想,对方回复,“要量产就得接受压铸技术的缺陷,外观不足可以用喷涂等方式修补,总有办法解决。”

这让身为“厂二代”的罗琦瞬间打开了思路。此后,海智在线平台推送来的医疗机器人企业打样需求、新能源汽车企业的压缩机生产需求,他和工厂都接住了。目前,新能源汽车的内部零部件及压缩机生产业务已

经占到公司年产值近 20%。原本从事压铸这一“传统得更传统”工艺的工厂,正式闯入了机器人、新能源这两大未来产业赛道。

在海智在线联合创始人兼副总裁徐香看来,骏利精密经历的赛道转换,背后映射了中国当下前所未有的创新速度:新材料、新能源、人形机器人、商业航空、低空经济等每一个新赛道背后,都有大量全新且复杂的零部件生产需求。而每一个科技成果转化的过程,都需要具体的工厂和产线,帮助科创成果走向终端市场。

海智在线介绍,本届采供破壁会上,国内采购商中聚焦机器人、半导体、新能源、生命健康、高端装备等方向的买家占比达到 55.8%。其中,机器人领域的生产需求增长最为显著,相关买家占比从去年的 11%大幅跃升至 34.3%,并从工业机器人、人形机器人整机生产,进一步向视觉感知、AI 控制、光电感知等上游核心细分领域延伸。

技术融合、场景落地的需求越集中,意味着产业赛道的生态完整度正在不断提升——看似只聚焦“传统”“经典”工艺的中小工厂,其实大有可为。

AI 智能体“神助攻”

2023 年,同为“厂二代”的黄樱从加拿大留学回国,回到了自家位于南通的工厂“嘉正光学科技有限公司”,一家光学零配件的生产商,客户包含了柯达这样的行业龙头,涉猎的生产领域从相机胶卷到医疗影像无所不包。

但从回来的第一刻起,黄樱就在思考,父辈经营工厂 20 多年积累的加工经验,如何与新的产业赛道相匹配。不久后,她在海智在线的一场线下对接会上,遇到了来自上海的一家从事生命科学研究的企业,对方需要用于观察细胞的光学设备。

然而,当嘉正光学给出报价,对方却犹疑,认为价格“太便宜了”。黄樱随即解释,因为工厂有 20 余年的光学配件加工经验,知道怎样的生产方式更节约成本。而当打样产品出炉后,对方要求的产品透明度、光滑度等标准都一一匹配,双方的合作一拍即合。如今,光打样订单就拓展到了四五十个。

在此过程中,海智在线开发的 AI 智能体平台,成为黄樱做出经营判断的重要帮手。从客户业务的背调,到工厂自身能否胜任订单的生产需求、满足工期,AI 智能体都提供了充分的决策依据。

一边是科研院所、科创企业手握大量科技成果和转化项目,却找不到具体的生产商来落地;一边是大量的中小工厂有“小批量、多品种、短交期”的生产能力,却看不见、够不到这些拓展新赛道的机会……“作为平台,我们希望为二者解决供应链匹配的难题。”徐香说。

于是,今年 4 月,海智在线智能体工作台正式发布,采购商和供应商能用自然语言请智能体完成生产需求的拆解、供应商匹配、报价比对、进度跟踪等全流程任务。同步推出的“魔法工场”是海智在线打造的“AI+ 制造”协同场景,打通了设计、工艺、产能和制造环节,让一件工业产品从“有想法”到化为图纸,再到小样乃至大货交付能实现全流程智能化。

“我们希望借助智能体,让中小工厂也有机会获



海智在线总部所在地虹桥大楼更新改造效果图

得与大公司一样的工程交付能力。”海智在线魔法工场事业部总经理段丹彤说。

护航企业出海与硬科技落地

去年,海智在线入选国家首批“重点国际供应链平台”,是 6 个平台中唯一的上海企业,显示出其运用大数据、AI 等技术在供应链数字化升级方面的领先优势。上海市科委副主任翟金国介绍,海智在线已相继助力上海高校的微流控芯片、海外残障与养老产品落地等项目的运作,前者的日产出提升了 5 倍以上,后者从概念样品到制造交付的总体成本降低近 50%。

正是有了海智在线这样的“新质服务商”,助力上海去年技术合同交易额达到近 6500 亿元,同比增长 24.9%,高校院所技术合同额超过 622 亿元,同比增长 70%,成为越来越多硬核科技企业“落地生金”的热土。

而服务广大企业和工厂的“新质服务商”,自身也需要政府部门的精准服务。去年 3 月,徐汇发布首批 21 家新质服务商,覆盖法律、会计审计、咨询调查、人力资源、广告、知识产权等领域。今年 4 月,徐汇“新质服务”再扩围,新增第二批 24 家新质服务商,覆盖领域拓展至数智化、出海网联服务、媒体传播,初步形成了全链条、高能级的专业服务版图。

区发改委介绍,围绕辖区内不同区域的产业积淀,徐汇为“新质服务商”打造了各具特色的专业性载体集聚空间,构筑长三角企业“邻里生态”:“大徐家汇”地区着力建设国际商贸法律服务圈;徐汇滨江积极构建滨江数字广告集聚区、西岸国际法律服务区;漕河泾开发区深化国家级检验检测认证产业集群、知识产权服务业高质量集聚发展示范区建设;徐汇中城着力建设人力资源产业集聚区。

近期,海智在线总部入驻了位于漕河泾开发区的“AI+ 工业智造”加速器虹漕大楼,将针对硬科技初创企业提供三类赋能:实现“快速找厂”,通过智能体把企业的非标需求在最短时间内匹配到有合适产能的工厂;为初创企业提供有韧性的供应链保障;将平台积累的工艺知识数据和智能体能力开放给园区企业,降低中小企业自建供应链的门槛,实现工业 AI 场景的快速落地。

“我们希望成为漕河泾‘隐形冠军’企业的供应链基础设施,护航企业出海与‘硬科技’落地。”海智在线相关负责人说。

(来源:上观新闻)



海智在线在第九届全球采供破壁会上