

打通从样品到产品进阶路径

——湖北宜昌持续增加产业体系“含新量”

近日,湖北兴福电子以4626.78万元收购湖北三峡实验室重大科技成果“光刻胶用光引发剂制备专有技术及实验设备”所有权。这一曾经制约产业发展的“卡脖子”技术,迈出了走向市场的关键一步。

在湖北宜昌,类似的科技成果转化故事正加速上演。从关键核心材料的突破到龙头企业的牵引带动,再到产业集群的迭代升级,科技创新沿着“从实验室到生产线”的清晰路径,转化为驱动城市高质量发展的硬核实力。

高能平台破壁垒

科技创新要引领产业,首要任务是破解产业发展的“痛点”。在宜昌,以湖北三峡实验室为代表的高能级研发平台,正承担起破壁攻坚的重任。

光刻胶是集成电路制造的核心耗材,其性能决定着芯片的制程水平和可靠性,而其中关键的光引发剂材料长期被国外企业垄断。“国产芯片与显示面板制造曾在这一环节处处受限制。”湖北三峡实验室光刻胶用光引发剂项目负责人周钢翔介绍。

主营电子级化学品的湖北兴福电子敏锐意识到这一市场空白背后的机遇,却苦于从零开始的巨大研发风险。最终,企业带着难题,找到了以微电子新材料为研发方向的湖北三峡实验室。

“面向产业需求做研发,是我们的特色和使命。”湖北三峡实验室主任池汝安道出了平台的定位。一场历时3年的攻坚就此展开。2025年5月,来自上海一家光刻胶龙头企业的检测报告带来了决定性认可:送样产品的各项关键指标已达到国外厂商的同等水平。

这项成果随后以4626.78万元的价格成功转让给湖北兴福电子。“目前,我们正在对30吨小产线进行报批,同步开展了厂房建设,预计今年二季度就能投入生产。”周钢翔说。

“这不仅是一项技术的突破,其价值在于逐步构建起一个自主可控、稳定安全的供应链体系。”池汝安介绍,这一成果的落地,将增强我国在成熟制程芯片、面板制造乃至新能源汽车等领域的自主性与安全性。

光引发剂的突破并非孤例。在同一实验室,一项关于黑磷的研发,正在重新定义磷资源的价值。科研人员通过技术创新,将每吨约800元的磷矿石,转化为每克价值约5000元的黑磷晶体。这一突破,让磷化工实现了从“论吨卖”到“论克卖”的跃升。

从企业出题到实验室成功解题,再到成果落地并走向生产线,这一完整闭环,正是宜昌聚焦产业需求、推动科技创新的生动缩影。



绿色化工新材料企业能级跃升,将发展重心转向高附加值、高技术含量的微电子、有机硅新材料和新能源材料赛道,开启了从基础化工到高精尖材料的蝶变。

未来产业的布局则着眼长远。依托绿色能源优势和国家级算力枢纽节点区位,宜昌前瞻性布局大数据与算力经济产业,目前正朝着打造有影响力的“算力之都”迈进,为人工智能等未来产业发展筑牢“数字底座”。

这些变化汇聚成城市发展的强劲动能。宜昌坚持推进新型工业化,以科技创新推动绿色化工、新能源、新材料、生命健康、算力与大数据等千亿级主导产业加速崛起。精细化工占比从18.6%提高至47.8%;生命健康产业规上企业达388家,产值达1034亿元;全市建成算力总规模达3500P。

“我们将着力推动高质量发展,坚持稳中求进工作总基调,把提质增效摆在更加突出位置,持续扩大内需、优化供给,做优增量、盘活存量,坚持‘产业筑基+科技创新’,依托现有产业嵌入新赛道、依靠前沿技术培育新赛道、利用场景资源牵引新赛道,因地制宜发展新质生产力。”宜昌市委书记黄剑雄说。

从一粒破解“卡脖子”难题的“种子”到一片枝繁叶茂的创新“雨林”,再到一座产业体系全面焕新的“城市”,宜昌的进阶之路证明,唯有让科技创新与产业升级同频共振,实现从“实验室”到“生产线”的无缝衔接,才能在未来高质量发展的赛道上赢得主动、赢得优势。

创新生态激活力

关键技术的突破是产业发展的“种子”,但要长成“森林”,离不开适宜的生态。宜昌致力于构建“热带雨林式”创新生态,发挥龙头企业的“头雁”效应,培育大中小企业融通共生的生态。

在宜昌东部产业新区,龙头企业带动产业集聚的效应清晰可见。邦普循环科技有限公司在此构建了电池“闭环回收”一体化产业园,形成了从磷矿到电池,再从废旧电池到再生材料的全链条闭环体系。这种布局产生了强大的磁吸效应。围绕邦普等链主企业,一批上下游配套企业纷纷落户,一个高效协同的新能源电池材料产业集群加速成型。

前不久,邦普时代年产45万吨新一代

产业体系换新颜

科技创新的终极检验,在于整个产业体系“含新量”的全面提升。这种提升是系统性的,它让传统产业“老树发新枝”,也催生未来产业“新树扎深根”。

传统产业的“智变”无处不在。兴发集团近10年来投资超过100亿元,围绕精细磷化工发展主线,不断延伸完善产业发展链条,依托科技创新强链育群,加速向科技型



1月20日,在位于四川省眉山市仁寿县富加镇的升泰食品有限公司生产车间,工人正在生产线上作业。近年来,仁寿县不断优化营商环境,依托园区带动、产业集聚等模式,积极引进加工型企业,吸纳当地群众和返乡人员在家门口就业。 潘 帅摄(中经视觉)

铁陆联动提升物流效能

本报记者 刘 成

日前,两列中欧班列“日韩陆海快线”,从位于山东青岛的上合示范区多式联运中心发往哈萨克斯坦阿拉木图集结中心。而在上合示范区国际道路运输集结中心,一辆满载香飘飘奶茶的国际运输车辆,即将启程前往欧洲,预计货物10天后抵达客商手中。

为构建高效跨境物流贸易体系,上合示范区一方面大力扩展到发中欧班列线路和班次,另一方面积极发展TIR(国际道路运输),铁陆联动拓宽“一带一路”物流通道。2025年,上合示范区到发中欧班列1225列,进出口货物84万吨,班列开行量和货运量均增长超两成,创历史同期新高。TIR发运量继续保持全国首位,全年发运435车次,同比增长53.7%。

“我们以打造‘枢纽’为着眼点,充分发挥上合示范区的连接效应,国内延展到省外,海外覆盖日韩主要港口,将海运船期与中欧班列班期相结合,为企业提供专业化的全程物流供应链解决方案。2025年,上合示范区开行‘日韩陆海快线’698列。”上合示范区管委会产业发展一部部长臧元奇说,“‘日韩陆海快线’‘上合快线’等特色线路,逐步形成上合通道新优势,在将省内外及日韩国家货物高效运输至上合组织国家的同时,上合组织国家的货物可以更加便捷地进入中国,并从这里走向国际市场。”

上合示范区还不断拓展境内外物流节点布局,助力山东高速集团有限公司在中亚、中东欧、东南亚等地区设立海外集结中心,深化重点区域合作。

中欧班列(济南)国家集结中心青岛枢纽建设也为上合示范区中欧班列高质量发展带来了新机遇。2025年,由济南与青岛联合建设的中欧班列(济南)国家集结中心获批;在同年7月举行的上海合作组织产业链供应链青岛会议中的物流运输国际合作对话对接会上,中欧班列(济南)国家集结中心青岛枢纽正式揭牌落地上合示范区。目前,该枢纽通过首创“班列运输+园区仓储+国际贸易”的“仓运贸一体化”模式,完成饲用小麦粉单货品操作超3.8万吨,中亚粮食和东南亚橡胶等货物仓储实现常态化运营。

高速发展的还有国际道路运输。从2023年9月开通首条国际道路运输通道以来,上合示范区已



开通4条国际道路线路,初步构建起国际道路运输的区域枢纽。

“国际道路运输全程‘一次申报、一证到底、一车直达’,有效减少货物在口岸换装及理货时间,具有更高时效性和灵活性,越来越多的客户愿意选择这种运输方式。”青岛西海岸利达物流有限公司副总经理赵家麒说。

截至目前,上合示范区已集聚31家具有国际道路运输资质的车队,运力达552辆,运输品类包括食品、电子设备等40余种。“为满足更多业态需求,胶州海关不断创新。2025年,我们实现了国际道路运输业务双向贯通,完成山东省首票‘TIR+9610(跨境电商)’出口业务。”胶州海关副关长宋涛说,2026年将继续利用国际物流运输的

先优优势,探索更多“TIR+跨境电商”的新业态模式应用,打通TIR回程快速通道,不断提高跨境贸易便利化水平。

臧元奇介绍,上合示范区将依托国际道路运输集结中心、海关监管作业场所等载体,在提高现有线路运营效率和服务质量的同时,积极探索面向上合组织国家的国际道路运输新线路。

“我们将持续深化国际物流大通道建设,通过开通精品线路、提升多元化服务能力,不断提升中欧班列和国际道路运输效率和品质。加快推进上合国际枢纽港建设,不断提升经贸合作‘枢纽’能级,加快打造上合组织国家面向亚太市场‘出海口’。”上合示范区党工委委员、管委会副主任付忠华说。

编辑部:

新年伊始,许多地方紧锣密鼓开展招商引资,各类推介活动一波接着一波。然而,在一片“求商若渴”的氛围中,我们也看到,有些地方投入了大量精力,推出了一些政策,却面临“政府热情高涨、企业观望徘徊”的窘境。究其原因,往往在于缺乏真正的换位思考,导致招商策略与投资主体需求之间出现错位。

招商引资,讲究情投意合、双向奔赴。现实中,不少地方在招商过程中仍带有较强的“自我中心”色彩。有的推介内容空泛,简单堆砌区位、资源等传统要素,缺乏对企业需求和产业链条的精准剖析;有的是支持政策“听起来很美”,落实到执行环节却“雷声大雨点小”,甚至出现“新官不理旧账”的现象;还有的过于注重签约仪式的轰动效应,对企业落地后可能面临的用工、配套、市场开拓等实际困难预估不足、支持有限。这些缺乏换位思考的做法,难以触及企业投资发展的真实需求,自然也无法在激烈的竞争中脱颖而出。

作为投资主体,企业的决策逻辑是理性且务实的。选择投资地,看重的绝不仅仅是一时的政策扶持,更是对一座城市发展生态的综合考量。这其中,既包括清晰的产业规划、完善的配套能力、高效透明的政务服务,也涵盖稳定可预期的政策环境、充足的人才供给、宜居的生活条件,乃至地方政府的诚信与担当。各地若不能深刻理解并回应企业的这些核心关切,仅从自身短期政绩和财政收入出发,将企业视为被争夺的“资源”,而非共同发展的“伙伴”,则如同“缘木求鱼”,难以实现可持续的合作共赢。

换位思考并非简单的态度转变,而是招商理念与工作方法的系统性变革。学会并善用这把“金钥匙”,可以帮助地方更好更快打开企业投资的“信任之门”与“合作之门”。各地要把自身发展置于全国统一大市场的坐标系中,一方面深入调研,准确把握企业投资发展的核心诉求和布局逻辑,实现从“我觉得你需要”到“我知道你需要”的精准对接;另一方面从企业立场出发,重新审视本地的产业定位与服务能力,以“全国市场”视野重塑地方角色。只有从“我能得到什么”转向“我能提供什么独特价值”,才能更好发挥比较优势,走出差异化、特色化的招商引资之路。

换位思考意味着要从“重招引”转向“重培育”。招商引资不是“一锤子买卖”,应把换位思考贯穿于项目洽谈签约、落地建设、投产运营的全生命周期。要通过建立常态化联系服务机制,及时响应并帮助企业解决生产经营中遇到的实际困难,不断优化提升营商环境,帮助企业在本土扎根生长、发展壮大。这种全程跟进、精准服务的模式,才能让企业安心投资、放心发展,进而形成“以商引商”的良性循环。

总之,在招商引资这场关乎区域发展的竞赛中,站位的角度、服务的精度、关怀的温度,越来越成为决定胜负的关键因素。各地唯有真正换位思考,站在企业角度谋划,围绕企业需求服务,解决企业成长难题,才能有效吸引优质项目、凝聚发展动力,在高质量发展道路上迈出更坚实的步伐。

记者吴陆牧于重庆
2026年1月21日