

加快打造人工智能+ 标杆城市

锚定国产化率仅10%的MLCC 蓝海——

江阴企业用13个月抢到一张“船票”

本报讯 MLCC即多层片式陶瓷电容器，被称为“电子工业大米”。“像这颗应用于AI服务器的MLCC，市场售价可达0.5至3元。”近日，在位于江阴临港经济开发区的元瓷聚光（江苏）电子有限公司自动化车间内，企业技术总监黄奕钦从操作台上轻轻捏起一颗沙砾大小的多层片式陶瓷电容器。锚定这颗小小的“大米”，这家成立仅一年多的新锐企业正在冲击一个市场规模超1200亿元、国产化率仅约10%的庞大市场。

“项目从立项到稳定量产，我们仅用了13个月就成功跻身高价值赛道。目前已经在稳定量产，当前年产值已突破亿元。”从黄奕钦口中记者还了解到，在周期漫长的MLCC行

业，元瓷聚光跑出了亮眼的发展速度：将行业常规18个月的产业化周期压缩至6个月，产品开发周期也从一年半缩短至3个月。按照规划，企业今年产能将达2亿只，2027年扩产至10亿只。

投产“加速度”背后，是企业对行业痛点的精准破解。据悉，MLCC生产工序繁杂，涵盖配料、流延、烧结、端接等十余道工序，而传统产线仅基建布局、设备交付就需耗时一年以上。元瓷聚光依托平均拥有15—20年从业经验的核心团队，通过周密筹备和高效协同，成功打破了行业的常规节奏，实现了产线快速落地。尤其是在自动化车间的部署上，更是耗资达千万元。

在企业的参观通道内，记者跟随黄奕钦边走边看。“共烧技术是MLCC制造领域核心技术壁垒。瓷粉与金属浆料需在千度以上高温同步烧结，收缩率偏差极易造成产品分层。”黄奕钦说，为了攻坚这一技术，元瓷聚光团队不仅吃透全链条生产工艺，还通过在材料体系中添加特制元素，持续突破高容、小型化、高耐压等技术难点，产品性能稳步追平国际先进水平。

瞄准AI高容高压MLCC与车载MLCC两大高端领域，元瓷聚光以技术实力驱动高端MLCC国产化替代。其主攻产品已广泛应用于AI服务器、新能源汽车等这类对产品耐压、容量、损耗及可靠性要求严苛的场

景。目前，产业相关技术指标已对标国际一线水准，综合成本较海外同类产品降低10%—20%，市场优势突出。当前，企业还携手多家国内外头部客户开展新品联合研发，市场版图持续扩大。

严苛品控是产品竞争力的坚实保障。车间内，一台超声波水浸探伤仪正对产品内部结构进行检测。在这里，所有产品均需完成2000小时可靠性测试，部分产品测试时长更是延长至3800—4000小时。“此前十余年间，国内MLCC产品及其工艺迭代速度偏缓，我们希望从材料、设备、管理多维度全面革新，奋力追赶国际先进水平。”黄奕钦说。

(唐芸芸)

“工业之眼”精准识别微米级缺陷

精质视觉领跑国产视觉检测赛道

本报讯 在工业生产的微米级世界里，一个针尖大的瑕疵、一缕细微的划痕，都可能让整批产品报废，动辄造成十几万元的损失。以前，高端机器视觉检测市场被国外企业垄断，国产设备因精度不足等原因难获市场青睐。昨日，记者采访获悉，无锡精质视觉科技有限公司凭借自主研发的“工业之眼”，不仅实现5微米级缺陷精准识别，更将漏检率从27.5%降至0.1%，成功打破海外技术壁垒，成为国产机器视觉检测领域的标杆企业。

“以前质检员肉眼盯产线，一天下来眼睛布满血丝，漏检、错检是常态，一批不合格产品流出，损失十几万元是常事。”精质视觉负责人谈及创业初心，直言源于制造业最真实的痛点。走访多家工厂时，企业主一句“谁能用机器替换人工眼睛检测，我第一个

买”，让团队敏锐捕捉到机器视觉检测的刚需——传统人工质检效率低、误差大，高端进口设备价格高昂、响应滞后，市场亟需高性价比、高适配性的国产解决方案。

2016年，无锡精质视觉在微纳园成立，一头扎进机器视觉检测赛道，专攻薄膜、铝箔、无纺布、锂电池隔膜等卷材表面瑕疵检测。如今，公司已拥有34项专利、16项软件著作权，成为国家级高新技术企业，自主研发的MVI机器视觉检测系统，广泛应用于新能源、新材料、3C电子等多个行业，用实力证明国产设备不输进口。

“机器视觉检测，拼的就是精度、速度和稳定性，核心技术必须牢牢握在自己手里。”在精质视觉的研发中心，公司战略部相关负责人指着高速运转的检测设备介绍，设备上架设的高清摄像头，能捕捉到5微米级的微

小缺陷——相当于人类头发丝直径的1/15，哪怕是铝箔上的一个凸起、无纺布上的一个褶皱、光学膜上的一个蚊虫印记，都能精准识别。

为保持技术领先，精质视觉构建了“自主研发+产学研合作”双轮驱动模式。技术团队核心成员来自华中科技大学、浙江大学等知名院校，深耕机器视觉领域多年。同时，与上海交通大学、江南大学等高校共建研发实验室，联合开发光源模块、AI检测算法等核心技术，即将推出的新品中，就包含与高校合作的最新成果。此外，公司布局AI轻量化模型、无监督异常检测、根因分析三大方向，不仅降低设备部署成本，还能发现未知缺陷、关联工艺参数，为客户提供全流程质量管控方案。

技术硬实力换来市场好口碑。对比测试显示，精质视觉设备检出

率与进口品牌持平，价格不到进口设备的1/2，且能提供24小时快速响应服务。四川有一家光学膜企业，使用进口设备多年，更换精质视觉系统后，不仅漏检率大幅下降，生产效率也显著提升，告别了对进口设备的多年依赖。

从薄膜到锂电池隔膜，从铝箔到无纺布，如今，精质视觉的身影活跃在多个行业。“单一行业风险高，多领域布局既能分散风险，还能积累海量缺陷数据，反哺算法优化，形成良性循环。”公司市场部相关负责人表示，公司坚持“一技多能”，定制化方案解决个性化痛点，已服务四川、江苏等地的多个行业龙头，助力企业良品率有效提升，实现降本增效，其中一家生产光电薄膜的企业用了精质视觉的设备后，通过工艺优化一年节约了上千万元成本。

(张安宇)

谱写“十五五”优势互补双向赋能崭新篇章
绘就携手推进两地现代化建设美好图景

(上接第1版)

考察团还来到援疆楼看望慰问无锡援派阿合奇的干部人才，了解大家的工作生活情况，并与我市对口支援伊犁州霍城县的前方工作组视频连线，勉励大家认真落实新时代党的治疆方略，牢记初心使命，扎根服务当地，以实干实绩创造更多标志性援疆成果。要创新思路，以此次江苏省代表团到哈萨克斯坦考察访问、江苏省党政代表团到新疆学习考察为契机，抢抓中亚大通道建设特别是中国—中亚贸易畅通合作平台设立等战略机遇，用好新

疆口岸、机场、TIR公路运输等优势，探索双向赋能新路径，积极拓展我市开放型经济在中亚市场的合作空间，更好服务高质量共建“一带一路”。要严守底线，牢固树立和践行正确政绩观，始终保持清正廉洁、艰苦奋斗的政治本色，严格遵守纪律规矩和援受两地各项管理规定，以过硬作风彰显无锡干部良好形象。要带好队伍，健全完善关心关爱机制，用心用情解决后顾之忧，让援疆干部人才安心工作、倾力奉献。

自2010年正式对口支援阿合奇县

以来，我市围绕产业发展、民生改善、文化交流等重点领域开展支援工作，取得良好成效。在产业援疆方面，近三年来，帮助阿合奇县引进到位投资额22.88亿元，帮助采购、销售农畜牧产品和特色手工艺品合计1.05亿元，助力阿合奇县实现外贸“破零”。在民生援疆方面，与全县8个乡镇场和所有中小学、医院全面结对，帮助全县有序外出务工稳岗人数比例稳居全州第一，同时通过援建佳朗奇新城，解决全县80%以上农牧民的安居问题，并大力发展特色林果业，稳固全县3660户15315人脱贫攻坚成果。在文化援疆方面，全力打造“猎鹰之乡”旅游IP，2025年游客和消费同比分别增长37.59%、42.86%。(陈菁菁)

企业主导型新研机构，总注册资本1.15亿元、研发投入预算3.65亿元。这种模式打破了传统产学研合作中“企业出钱、机构出力”的简单买卖关系，让企业从源头参与研发，真正实现“利益共享、风险共担”。

专业服务上，成果转化的“最后一公里”往往卡在缺乏专业人才。今年初，《无锡市技术转移机构和科技企业管理办法》出台，首次对技术转移服务机构和技术经理人实行入库管理与绩效评价。正如市科技局相关负责人所强调的那样：“新研机构要加快培养技术经理人团队，梳理成果清单；企业一把手要亲自推动需求提炼；行业协会要深入一线摸排需求。”目前，我市正加速培育这支懂技术、懂市场、懂法律的“翻译官”队伍，让更多科研成果能够“说得清、转得动、落得下”。

随着“协同启航”系列活动开启，新研机构与企业之间的“相亲平台”已顺利搭建，首期活动即有多家企业与集成电路领域、未来食品领域的新研机构初步达成共享研发设备及联合研发等合作意向。更重要的是，主办方还建起了后续跟踪机制，对每一对初步达成意向的机构和企业进行定期回访。从市产研院获悉，“协同启航”系列活动接下来将聚焦新研机构创业孵化工作，开展专题研学，推动更多创新项目从“纸面”落到“地面”。

3700名人才、近2000件发明专利、近700家孵化企业、56个省级以上平台……无锡新研机构的“家底”已摆在那里。存量优势实实在在，转化通道正在铺就。从一场活动到一城生态，从“彼此看见”到深度绑定，无锡的答卷清晰而坚定：以“增强科研”的实干姿态，把创新存量转化为实打实的产业增量。(朱冬娅)

“最强大脑”赋能企业“抱团出海”

(上接第1版)

诺科达的智能机器人、无人机、无人作业设备穿梭演示，人机共融场景引来阵阵惊叹；宁淮增材科技基于增材制造技术创新的3D打印鞋，凭借全镂空晶格设计和超轻软弹脚感，让不少客商当场脱鞋试穿，围观者纷纷掏出手机拍照询价。

展会设“全球跨境资源展区”与“制造商展区”两大板块，前者汇聚海内外主流平台、独立站及配套服务企业，后者聚焦实体经济，展现长三角制造创新活力。

作为展会最大亮点，跨境人工智能专区吸引众多企业驻足。AI在选品、社媒内容生成、广告投放、运营工作流与智能体协同等方面的最新应用一一呈现。同期还将举办跨境电商应用——从商品套圈到AI视频工作流、OpenClaw外贸全链路自动化、AI数字员工运营等主题活动，助力企业降本增效。

百年品牌王源吉治坊展位前围

点亮“智慧天眼” 守护“太空秩序”

(上接第1版)

根据规划，LX630星座将于2027年完成14颗卫星全面组网并投入全域运营，届时将实现近地轨道全时、全域、全覆盖空间目标探测。

链主引领

从动力到星座的“全链条闭环”

LX630星座的快速推进，离不开“链主”企业的强力牵引。作为遨游宇宙的母公司，遨天科技（北京）有限公司是国家级专精特新“小巨人”企业，也是国内电推进系统领域的头部力量，长期专注于空间动力系统研发及空间态势感知服务。自2024年10月落子梁溪以来，企业便与梁溪空天科技集团深度耦合，共同推进LX630星座的系统建设与运营。

双方合作不限于星座建设，而是向全产业链纵深推进。遨天科技是国内首家建成商用电推进智能制造产线的首建企业，已自主开发型谱化

新兴产业投资基金落地梁溪

勾勒老城厢消费新蓝图

本报讯 昨日，梁溪文旅集团和嘉御资本正式签署合作协议，双方将共同设立战略新兴产业投资基金，重点布局新消费、数字经济、人工智能、前沿科技等领域，推动优质项目、品牌首店、区域总部落地梁溪。

为全面推进文商旅深度融合，梁溪文旅集团拟与嘉御资本合作，共同发起设立一支总规模5亿元的战略新兴产业投资基金，投资方向聚焦新消费、前沿科技领域，培育孵化更多新消费和科技品牌，为梁溪乃至无锡消费升级、科技创新持续赋能。

消费升级浪潮下，情绪价值与场景体验成为消费市场新热点。创立于2011年的嘉御资本，在新消费、前沿科技领域深耕多年，已成功培育出众多知名消费品牌。目前管理美元及人民币基金资产总额超200亿元人民币，累计投资项目超130个。“梁溪浓厚的商业氛围和完善的消费载体，是布局新消费赛道的优质沃土。”嘉御资本创始合伙人、董事长卫哲表示，嘉御资本将以此次基金合作为抓手，持续导入优质消费品牌与科创企业，与梁溪同频共振、互利共赢。

资本价值最终要依托实体场景落地。签约之余，一场关于新消费业态的路演在古运河畔拉开帷幕。Drunk Baker、大漠大、几多全、首形科技、千岛及星聚会6家企业依次登台，展现当下新消费的行

业趋势，为梁溪消费场景更新注入丰富的落地想象。现场，梁溪文旅集团招引的汇科体育极客客厅、ZONAR INTRO超级夜娱综合体，以及嘉御资本推荐的麦记牛奶公司、迈金智能、虬龙电摩、恩雅音乐等企业代表，围绕载体落地、政策配套、资源联动、场景共建等议题畅所欲言。多家企业代表表达了深耕梁溪、布局长三角市场的强烈意愿。各相关部门倾听诉求、回应关切，明确将以精准扶持政策、高效政务服务、优质物理载体，全力护航企业发展。

作为无锡中心城区及城市商贸核心区，梁溪文旅资源密集，消费需求旺盛，多元场景为“三新”消费企业的落地生根提供了天然的应用土壤。数据显示，2025年梁溪区社零总额达951亿元，同比增长6.1%，总量稳居全市首位；截至2026年4月，辖区累计落地品牌首店460余家，覆盖全品类消费。叠加央视春晚无锡分会场落地50亿次全球曝光，梁溪完成了从“本地商圈”向“长三角热门消费目的地”的转型。

梁溪区相关负责人表示，梁溪区将以此次签约为契机，持续深化政企资三方协同合作，聚力培育新兴业态、打造特色消费场景、创新商业运营模式，吸引更多优质企业、创新资源落户发展，全力打造长三角新消费创新高地与潮流消费活力之城。(蔡佳、陈钰洁)

习近平同缅甸总统会谈

(上接第1版)

正在迈向构建同甘共苦的命运共同体新阶段。缅方感谢中方长期以来为缅甸发展稳定、和平和解提供无私支持，将坚定恪守一个中国原则。缅甸新政府正全力推进国内和平与发展，积极探索适合自身国情的政治制度和发展道路。中国推进实施“十五五”规划，为包括缅甸在内的亚洲邻国提供了重要机遇。缅方期待同中方加强全方位合作，共建缅甸经济走廊，提升贸易投资水平。缅方高度重视并将全力保障在缅中资企业及人员安全。缅方愿同中方密切配合，坚决打击网络诈骗，维护边境安全稳定。缅方全力支持

习近平主席提出的四大全球倡议，愿同中方加强多边沟通配合。

会谈后，两国元首共同见证签署交通、民生等领域多项合作文件。

会谈前，习近平在人民大会堂北大厅为敏昂莱举行欢迎仪式。

敏昂莱抵达时，礼兵列队致敬。两国元首登上检阅台，军乐团奏中缅两国国歌，天安门广场鸣放礼炮21响。敏昂莱在习近平陪同下检阅中国人民解放军仪仗队，并观看分列式。

当天中午，习近平在人民大会堂金色大厅为敏昂莱举行欢迎宴会。王毅、王小洪参加上述活动。

台流量、智能物流体系和全链路生态赋能企业深耕俄区蓝海市场。

采购商穿梭各展位，洽谈声此起彼伏。来自英国、印度、伊朗等30余国的海外采购商专程前来选品对接。东门采购商Fattah Saif直奔新能源车展区，拉开车门坐进驾驶室，手握方向盘感受视野，又仔细打量内饰与空间，许久才推门下来：“中国新能源车在当地很受欢迎，性能好、性价比高。”他竖起大拇指，与展商交换联系方式。

乌兹别克斯坦的Richard也有着不同的关注点，他运营着一个服务数千用户的跨境贸易平台，大部分商品为“中国制造”。他对焦点科技新推出的外贸AI软件“贸探”兴趣浓厚。“利用AI技术提升外贸流程的智能化与效率，帮助用户洞察市场动向，这正是我们需要的。”Richard已约好3天后实地考察。

从“买产品”到“买技术、买方案”，这场展会正成为无锡乃至长三角跨境电商拥抱变革、链接全球的生动注脚。(祝雯隽)

南大学、银河航天、微纳星空、国星宇航、寰宇卫星等多方主体，正式签约成立“空间目标智能感知创新联合体”，构建资源共享的产业共同体；与南京大学、北京航空航天大学、江南大学等共建的产教融合基地揭牌，为产业持续输送高端人才。

同时，遨天巡宇重磅发布了“天境、天巡、天盾、天犀”系列态势感知数据产品，具备感知、研判、防御、决策四大核心能力，构建起从数据底座到应用决策的全链路空间态势感知服务体系，为航天器在轨安全预警、太空交通精细化管理提供核心技术支撑。

首发星出征的背后，是梁溪区对空天产业的前瞻布局。作为江苏省空天领域唯一的省级未来产业先行集聚发展试点，目前梁溪已集聚超过120家商业航天企业，覆盖火箭制造、卫星载荷、数据应用等全产业链环节，构建起“箭—船—网—端”的完整生态闭环。随着更多龙头企业技术迭代与产能释放，梁溪正朝着“年产50发火箭、千颗卫星组网”的目标加速迈进。(蔡佳、吴玉雯)