

链博传奇

# 链聚创新 多维破壁

## 极寒快充三叉戟链博亮刃 伏打科技以“铁三角”重构电池价值

■ 本报记者 张莉



“我们参展第三届链博会的核心目标就是构建战略合作生态，推动规模化融资落地。”浙江伏打科技有限公司(以下简称“浙江伏打科技”)总经理王卫涛在接受《中国贸易报》记者采访时表示，借助链博会这一国际化平台，把公司“快充替代换电”技术生态链的颠覆性价值展现给全球的客户和合作伙伴，通过重载矿卡电气化、两轮出行快充、低空经济能源保障三大场景解决方案，确立公司在锂电池快充领域的技术引领者地位，为20GWh产能的全球化布局按下加速键。

### 构建生态驱动融资全球化

对于浙江伏打科技来说，链博会的吸引力犹如一块巨大的磁石。王卫涛表示，链博会以推动产业链供应链国际合作为核心，其

“政企资源联动+跨境合作”属性与公司战略高度契合。链博会汇聚了政府单位、国际机构以及头部资本，为企业提供了绝佳的政策对接和跨境本土化建厂合作机会。

在链博会上，浙江伏打科技准备充分挖掘平台优势来推动业务增长和创新。一方面，公司计划与上下游企业加深了解和互助，推进基于公司“三高”锂离子电池的快充生态构建，助力产品营销和品牌建设，挖掘不同场景下产品深层次需求；另一方面，依托展会精准触达资本方，展示公司营收增长的宏伟蓝图，吸引投资目光，为公司的长远发展注入资金活力。

在资源对接方面，浙江伏打科技对四类群体进行了精准定位：与工程机械制造商、能源企业、车辆厂商等产业链伙伴合作，推进“车

一桩一电”系统落地；与东南亚等地区的国际机构合作，拓展电池订单与无人机机场能源项目；寻求国家制造业基金等资本方支持，推动A轮20%股权释放；从政府单位获取“快充”生态相关的补贴政策及土地优先目录支持。

### 三大场景解决方案 首发亮相链博会

浙江伏打科技在参展前进行了全方位的精心准备。公司团队对快充生态做了深度调研，并联系合作厂商提供展示素材，还针对矿卡、电摩、无人机等产品场景进行不同模式经济收益测算分析，确保展品能够精准契合市场需求。

展位设计上，采用“1台大电视+3台小电视”的方案，将公司的全产业链布局分区展示，让观众能

够直观地了解公司在智能汽车链上的布局 and 优势。同时，设置互动体验环节，对比讲解矿卡/电摩快充与换电的全周期成本，吸引观众扫码关注公众号参与技术问答，并定时派发礼品，增加观众的参与感和趣味性。此外，公司还制定了详细的风险预案，以应对可能出现的技术故障和语言障碍等问题，确保参展过程顺利无虞。

浙江伏打科技将在第三届链博会上首发三大战略级解决方案，涵盖矿区矿卡快充生态、两轮出行快充生态以及无人机快充生态。

矿区矿卡快充生态支持-30°C环境下液冷超级快充，矿卡运维成本降低40%，为矿区“车一桩一电”协同提供了全新的高效解决方案；两轮出行快充生态致力于打造城市级5分钟快充圈，设备投资降83%，为电摩及低速车

快充网络带来全新变革。无人机快充生态方案亦极具创新性，仅需5分钟就能完成无人机的极速补能，配合智能充电物联网系统，实现即停即充的全自动化流程。而锂电快充技术更是核心竞争力所在，其纳米级正极包覆工艺与无析锂负极设计，使得产品通过TüV认证，达到8000次循环寿命，为整个快充生态筑牢根基。

### 快充生态引领潮流

面对供应链管理的挑战，浙江伏打科技早已成竹在胸。公司实施垂直整合降本增效策略，推动产线自动化基础上的数字孪生平台建设，优化资源调度；联合控股股东产业链资源、整车制造、终端渠道，构建“研发一产能一市场”闭环，实现协同规划；同时，分阶段建设20GWh超级工厂，匹配上市/并

购退出机制，有效对冲全球供应链不确定性，保障供应链的韧性。

展望未来，浙江伏打科技制定了清晰的“三步走”战略路径。第一步是产能扩张，计划2026年完成基地首期项目建设，支撑百万组电池订单，进一步拓展供应链至全球，加大产品本土化供应措施，降低运行交付成本；第二步是技术迭代，在自研的三高电池基础上，拓展下游电池集成技术，加大智能化布局，完善电池快充体系，拓展多业态场景；第三步是生态整合，通过“闪充城市联盟”链接500个超充点，与储能企业、充电桩企业、当地政府车企、集成商、运营商等一起协同实现光储充一体化网络。

“我们将以‘无析锂安全设计+6C超充+8000次循环’技术铁三角，重构动力电池全生命周期价值。”王卫涛对公司未来的发展充满信心。

## “精”链五金，“密”制创新

### ——豪顺精密首度参展链博会

■ 本报记者 刘馨蔚

五金加工制造企业之一。”

2024年，对于豪顺精密来说是载誉前行、开拓新程的一年。胡耿彬回忆起2024年承接某客户背板项目时的场景，那是对公司技术创新的一次大考。面对客户提出的苛刻要求，团队凭借多年的技术积累，运用软件模拟分析、加工精密衔接等手段，成功攻克模具冲压力降低43%、项目日程缩短20%的难题，最终荣获客户的优秀项目奖。

“那一刻，我们深刻体会到‘链’的力量。通过打通模具一生产一组装这一链条的壁垒，我们实现了快速量产，能够为客户提供更高效、优质的服务。”胡耿彬说。

作为先进制造行业企业，豪顺精密在液晶模组背板领域有着深厚积淀，更凭借独特优势获得2024年“广东省制造业单项冠军(液晶模组背板)”称号。同时，在研发方面，豪顺精密荣获“技能大师工作室”A级认证。

“一批又一批的技能人才诞生于豪顺精密，在模具和产品方面累计开发了300余项科研成果，并成功转化为专利，为产品量产保驾护航。”胡耿彬欣慰地说。

从五金冲压、五金模具起家，在风口中切入汽车与家电产业赛道，历经20余载风雨，豪顺精密始终以创新为前进动力。如今，豪顺精密已拥有各类先进设备数千台，自动化生产线30余条，年产值近16亿元，还在中国西南成都、华东滁州等地相继成立基地。

“当前，我们正在筹建印度、越南、泰国等海外基地，向着全球精密五金领域领军企业的目标稳步迈进。”胡耿彬透露。

### 以“链”为翼，展翅高飞

胡耿彬表示，在全球产业链供应链面临诸多挑战的当下，链博会就像一座桥梁，连接着全球的供应链资源，为企业展示展示实力、拓展市场的绝佳平台。豪

顺精密秉持“诚信、共赢、简单、有效”的使命宗旨，这与链博会的价值理念不谋而合。他坚信，诚信、共赢是应对挑战、克服困难、携手开创未来，并最终成就持续的关键。

此次参展链博会，豪顺精密主要展示家电五金、新能源汽车配件、储能机箱机柜等钣金产品。其中，展示亮点是国内大尺寸TV结构件加工、新能源汽车配件如水冷板、底板板及钣金加工储能机箱，并且可实现全产业链供货，让客户实现一站式采购。

谈及为何参展链博会，胡耿彬满怀期待地说：“参加链博会，我们不希望借助这个平台拓展新能源汽车、家电五金产品方面的业务，更希望与全球的同行交流学习，共同推动产业链供应链的升级与发展。我相信，豪顺精密将以‘链’为翼，在链博会上展翅高飞，开启新的辉煌篇章。”



## 云遥宇航·星座组网，「遥」控气象

■ 本报记者 刘馨蔚

几天之后，将有一家“瞪羚企业”“跳”进第三届链博会。

天津云遥宇航科技有限公司(以下简称“云遥宇航”)，一家成立于2019年3月的年轻企业，已在商业航天领域取得令人瞩目的成就。其专注于卫星载荷研制、卫星运维、空间环境信息处理以及应用软件开发服务，是国内领先的商业气象卫星运维、数据供应及应用服务商。

尽管还不足7岁，但云遥宇航已获得国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业两项国家级资质认定，并荣获天津市战略性新兴产业领军企业、天津市瞪羚企业、天津市创新型中小企业等省部级荣誉，在技术创新、产业引领及人才建设方面均获得权威认可。在知识产权方面，云遥宇航拥有授权专利90余项，发明专利50余项。

2022年8月10日，天津滨海一号卫星和云遥气象星座04-08星搭载长征六号运载火箭在太原卫星发射中心发射升空并成功入轨。天津滨海一号卫星加装GNSS掩星探测载荷以及红外探测载荷，其气象、红外数据产品可应用于数值天气、磁暴监测、地震预报、海洋预报等领域。

此次参展链博会，云遥宇航将带来“天津滨海一号卫星”的1:1气象卫星模型。云遥宇航董事长李峰辉在接受本报专访时表示，选择链博会，是因“相中”链博会在全球供应链中的独特价值与巨大潜力。气象服务与各行各业紧密相连，云遥宇航希望通过链博会这个国际化、专业化、多元化平台，寻找最佳供应链伙伴，拓展业务领域，提升品牌知名度。

“链博会涵盖先进制造链、清洁能源链、智能汽车链等多个领域，我们期待在这里展示自己的创新成果，吸引潜在客户，与更多企业建立联系，共同推动产业协同发展，实现互利共赢。”李峰辉说。

云遥宇航有一个颇为宏伟的目标：建成在轨运行90颗商业气象卫星的全球组网星座，形成实时全球大气层、电离层探测系统，为全球气象预报及各行各业提供精准服务，为共建“一带一路”国家提供实时性优于20分钟的气象预报信息，提升中国在国际气象领域的影响力。

“该组网星座是全球领先的气象探测网络，旨在实现大气层、电离层全维度、高精度数据采集，填补全球分钟级气象监测空白。”李峰辉介绍。

截至今年3月，云遥宇航已成功发射46颗云遥气象星座卫星，每天可生产5万余条大气廓线产品和2.3万余条电离层探测产品。从上游卫星载荷研制、单机制造，到中游空间气象数据获取、遥感数据处理，再到下游空间数据分析、反演、预报预测、行业赋能，云遥宇航构建了全链条技术体系和产品规划。

随着供应链全球化程度不断提高，云遥宇航已做好充分准备。李峰辉透露：“下一步，我们将采取多元化供应策略，减少对单一供应商或市场的依赖，有效应对政治风险、资源短缺和技术变革等挑战，确保供应链的稳定与安全，为全球客户提供更加优质、可靠的产品与服务。”

以云为翼，逐梦天际，云遥宇航将为第三届链博会带来一场别开生面的“星际穿越”。

在中国制造业的浩瀚星空中，广东省无疑是一颗耀眼的明星。作为第三届链博会的主宾省，广东省为先进制造链展区带来一位“‘链’金木土”——东莞市豪顺精密科技有限公司(以下简称“豪顺精密”)。它以强大的“链”动力，在五金加工制造领域闪耀着独特的光芒。今年7月，豪顺精密将首次参加链博会，在先进制造链展区开启一段灿烂的链接之旅。

### 创新为要，载誉前行

豪顺精密业务总监胡耿彬站在东莞总部的办公楼前，望着眼前这片近10万平方米的土地，满是自豪与感慨地说：“1998年，豪顺精密在这里种下一颗希望的种子。如今，它已长成参天大树，成为覆盖智能家电精密组件、新能源汽车零配件、通讯精密配件等多个领域，行业内全产业链配套且极具竞争力的精密



## Visa连续三年亮相链博 携手本地伙伴共建支付新图景

■ 本报记者 张伟伦

### 以本土合作 打造供应链协同典范

连续参加三届链博会的Visa，积极展示与中国伙伴的合作成果，这也成为一道亮丽的风景线，生动诠释了Visa深化本土合作、推动供应链协同发展的决心与成效。

Visa与中国银联共建“北京中轴线无障碍支付服务旅游示范区”，是其在本土合作中的一个创新实践。北京中轴线作为世界文化遗产，承载着丰富的历史文化内涵，每年吸引着大量国内外游客。然而，支付不便等问题在一定程度上影响了外国游客的旅游体验。Visa与中国银联携手，充分发挥双方在支付领域的优势，通过升级终端、赋能商户等方式，为境外旅客提供扫码支付、现金等多元化的支付服务。这一合作不仅提升了游客的支付体验，促进了旅游消费，实现了支付服务与文化旅游的深度融合，助力北京实现打造“中国入境旅游首选地”的目标，也为其他地区的外卡文旅支付场景建设提供了宝贵的经验。

与此同时，针对日渐活跃入境旅游市场，Visa积极支持外卡支付生态的建设，自去年9月起宣布支持北京市全市地铁网络线路的“一拍即乘”，进一步提升入境人士的外卡支付体验。今年，Visa更是将这一模式扩展到上海磁悬浮及地铁线路。在链博会的展位，Visa设置了互动游戏展台，让中外来访者都可以模拟体验“一拍即乘”轻松过闸的感受。

在全球数字化浪潮的冲击下，产业链的数字化转型已成为企业生存和发展的必然选择。越

来越多的企业选择更加灵活的无纸化、数字化的支付解决方案。对于从事跨境贸易的企业来说，这类解决方案能够提供更高运营资金效益，也意味着业务发展更灵活和稳健。在中国香港地区，Visa已经携手包括连连国际、易云汇在内的合作伙伴推出了数字商务卡解决方案，为有不同跨境业务需求的企业提供数字化商务支付解决方案，帮助他们更高效地管理资金流。今年链博会期间，Visa将携手更多本地合作伙伴，将这些安全、高效、可视化的解决方案在中国市场落地。

### 以国家级平台共绘 全球“共赢链”图景

作为全球领先的数字支付公司，Visa深知全球供应链的重要价值和意义。借助链博会，Visa能够与来自全球的企业、机构和专家进行深入交流与合作，了解行业最新动态和发展趋势，获取更多的创新灵感和合作机会。

在未来，Visa将继续深化与本土合作伙伴的协同发展，不断拓展合作领域和深度。通过与合作伙伴的紧密合作，Visa将进一

步整合各方资源，实现优势互补，共同探索支付创新在供应链领域的更多应用场景。

数字支付作为实体经济的重要支撑，其服务质量和效率直接影响着实体经济的发展。Visa还将持续推动数字支付更好地服务实体经济——加大在技术研发和创新方面的投入，不断优化数字支付服务，降低支付成本，提高支付效率，为实体经济的发展创造更加良好的支付环境；积极参与金融基础设施建设，推动支付标准的统一和规范，促进全球支付体系互联互通，为全球产业链的稳定运行提供坚实的保障。

在全球产业链面临诸多挑战的今天，Visa以链博会为契机，通过展示创新方案，深化本土合作、推动协同发展，为全球产业链的稳定共赢贡献着自己的智慧和力量。未来，Visa将继续秉持开放、合作、创新的理念，与全球合作伙伴携手共进，共同探索支付创新的无限可能，为全球产业链的发展注入更多活力，绘制一幅更加美好的全球产业“共赢链”新图景。

