

“产业医生”聂清平

长江日报记者冯雪



武汉市招商大使，上海江享科技集团创始人、董事长聂清平。

初见聂清平，很难把他和“招商大使”四个字联系在一起。说话像连珠炮，眼神直勾勾地盯着你，仿佛在说“别废话，讲重点”。他的微信视频号只谈干货：产业投行怎么干、AI企业缺什么。名片上，他是武汉市招商大使，上海江享科技集团创始人、董事长，但他更愿自称“产业投行家”。近十年，他和团队协助武汉引进多家估值超百亿元的AI、智能网联、智能制造企业。近日，长江日报记者走进聂清平的办公室，探寻他捕获“隐形冠军”的秘诀。

做产业医生，会看病、能开药、敢手术

“投行是不是像房地产中介一样，做信息撮合？”聂清平摇头，掏出手机，给长江日报记者展示了一张图：一个四层金字塔，最底层是信息撮合，往上依次是资金撮合、资源整合，最顶层是标准制定。他称这为“产业投行的能力模型”，但他更喜欢用另一个词来解释自己的角色——“产业医生”。“医生有专业能力，看得懂病，而投行的首要能力，是识别问题，能做顶层设计。”聂清平边说边用手比画，继续解释，“看完病要会开药，能构建病人与药厂之间的联系，这叫资金撮合。医生还能做手术，整合麻醉师、手术师、康复师，后续跟踪病情发展。最后，医院和药店最大的区别，在于它们能够提炼行业标准、构建学术权威。”“我们做的正是这样一套‘全生命周期服务’。”聂清平说。

平说，从早期的项目谋划，到中期的产业落地，再到后期的生态构建，公司可以为企业提供战略咨询、资本对接、选址落地、场景匹配、人才引进等复合型服务。“我们帮企业找的不是块地、一笔钱，而是锚定企业‘第二增长曲线’。”

在聂清平的公司架构里，中台产业创新研究院负责宏观政策和市场动态分析与城市融合发展研究，前投行事业部和城市发展事业部负责整合公共关系、产业投行与城市发展，后台运营管理事业部负责提供强力支撑和保障。

“市面上找得到做单一领域服务的公司，但要把全部领域整合到一个公司来很难。我们的核心能力就是串联成链的整合能力。”聂清平说。

武汉不缺科教资源，缺的是懂交易的“中间层”

聂清平与武汉的缘分，要从2001年说起。那年他考入中南民族大学计算机专业。聂清平在校内创办了名为“e青年”的杂志，第一期印了3万册，全部卖光，第二期就拉到了广告。那时他的口头禅就是“干了再说”。2004年，他修满学分提前毕业，只身闯上海。2007年策划了“中国工业机器人展览会”一炮而红，赚到人生第一桶金300万元。2008年金融危机，外国企业纷纷撤离，而他一口气办了4个展会，业绩反而翻倍。两年后，他加入亚太经合组织(APEC)组委会，组织中国企业家走向国际。2014年，他回到上海陆家嘴，创办江享科技前身，正式切入投行业务，开始将先进企业引入武汉，并受聘为武汉市招商大使。2022年，他在武汉注册成立江享科技。“江享”二字，意为“分享长江经济带发展机遇”。但真正让聂清平在武汉站稳脚跟的，是他对这座城市的“诊断”。

“武汉乃至整个湖北的产业发展，存在一个结构性的矛盾——对投行的重视不够。”聂清平直言不讳。在他看来，科技创新不是单纯地搞研发。“科技创新是一个完整的商业生态，包括技术创新、产品创新、组织创新和产业创新。”他进一步解释：技术研发出来之后，谁来买单？老百姓不会为一项新技术轻易买单，真正的买方其实是政府和企业。而打通这一瓶颈的关键，是交易。“不管是技术的交易还是资本的交易，只有交易起来了，成果转化才能真正跑通。纽约是资本交易中心，上海是经济中心，背后是交易所、律所、投行、券商等构成的交易生态。不交易，技术就只能藏在实验室里。”聂清平说，武汉有雄厚的科教资源和产业基础，缺少的正是那个连接技术供给与场景需求的“中间层”：一个懂政府、懂企业、懂资本的投行化服务机构。

既帮企业成长，也帮城市发展

前年8月，一条消息在AI圈引发关注：港股“交互式AI第一股”声通科技宣布将企业总部迁至武汉东湖高新区，同步落户算力中心、研发中心和创新中心，未来还将建设人工智能产业园，总投资超过20亿元。声通科技为何选择武汉？答案藏在聂清平团队设计的一套“政府产业投资顾问模式”中。“优秀的企业并不太在意税收返还、高管减税、住房补贴等优惠，反而更看重当地有没有股权投资，是否有应用场景可以落地。”聂清平说。基于这一判断，他协助武汉光谷设立专项基金，提供

2亿元基石投资，助力声通科技完成港股IPO（首次公开募股），随后顺势推动总部落地。如今，走进声通科技位于严西湖畔的总部大楼，一楼数智化展厅里，机器人“小洛”热情地为参观者导览，数字人“水生”快速回答提问，未来，无人公交车还将在武汉到鄂州的跨城接驳线路上投用。“这就是我们所说的‘产业投行’的价值，既帮企业成长，也帮城市发展。”聂清平表示，“声通科技的落地，不仅带来一个总部，更带来一个‘研发—制造—应用’的AI生态闭环。武汉在交互式AI领域，一下子站到了全国前列。”

招商不是优惠，是帮城市种下好树

如果说声通科技是AI软件层的突破，那么优地机器人的落地，则让武汉在AI硬件层、具身智能领域拿到了关键一票。去年底，武汉市硚口区人民政府与优地机器人股份有限公司、江享科技集团签署合作协议，优地机器人项目落户武汉。作为国家级专精特新“小巨人”企业，优地机器人自有品牌机器人遍布全球600多个城市，服务人次超10亿。签约仪式上，优地机器人董事长卢鹰谈到，公司计划3年内武汉形成百亿级产业集群。这个项目，正是聂清平“三链融合”模式的集中体现，“链长(地方政府)+链主(龙头企业)+链创(产业投行)”，三者缺一不可。硚口区作为“链长”，围绕企业核心需求精准匹配了人才公寓、研发空间以及酒店商场等首批应用场景资

源。江享科技作为“链创”，提供了从前期谋划、资源对接，到中期落地服务、资金配套，再到后期产业赋能与生态构建的全生命周期服务。“我们要做的就是为科技企业将研发资金、真实场景和生产资源串起来。”聂清平讲述了一个细节：优地机器人急需高端人才，他立即联动本地高校开展定向培养。项目需要快速投产，他迅速协调国资平台匹配定制化厂房，确保“落地即加速”。“经过几年的探索试错，‘三链融合’模式在武汉已经形成了可借鉴、可复制的模式。”聂清平表示。采访结束前，记者注意到江享科技办公室的墙上，挂着一句话，“招商引资和企业服务，就是在行善积德”。聂清平难得地放慢了语速，解释道：“帮助一个城市种下一棵好树，帮它浇水、施肥，它终会长成参天大树，反哺这座城市。这个过程，就是一件积德的事。”

记者手记

一场关于AI产业生态的拼图

“AI新势力封面人物”系列报道已持续两个月，我们对话了算法工程师、机器人创始人、大模型开发者，他们身上都有一个共同特质：相信技术能改变世界。但这一期，我们找到了一位“非典型”人物。他不写一行代码，不研发一款产品，却能让AI企业在武汉扎根、生长。他说自己不是中介，是“产业医生”。采访中，他反复强调一个观点：科技创新是“从0到1”，产业创新是“从1到100”。而武汉缺的是那个能把技术“卖出去、用起来”的交易中间层。这让我重新思考：一个完整的AI产业生态究竟需要什么？需要创业者，也需要“陪跑者”；需要实验室里的突

破，也需要资本与场景的对接；需要技术的供给方，也需要懂政府、懂企业、懂资本的投行化服务。聂清平和他的江享科技，补上的正是这一环。他用一个个项目落地证明，金融服务不是配角，而是产业生态的“关键连接器”。武汉有光谷、有高校、有人才，但要成为AI产业高地，还必须把金融服务优势做大做强。这不仅是引进几家投行的问题，而是构建一个让交易发生、让技术流动、让生态自循环的系统。从“创业者”到“产业医生”，我们记录下的不仅是一个人的故事，更是一座城市补齐产业生态拼图的努力。而这张拼图，还在继续。（长江日报记者冯雪）

长江财经周刊

8 长江日报

2026年4月27日 星期一
责编：殷雪君 美编：陈昌
版式：朱彬 责校：蔡扬

寻访武汉AI新势力

武汉市中小企业发展促进中心联合

让卫星穿上轻质“防弹衣”

『90后』自研极端冲击检测装置

长江日报讯 4月25日，湖北省先进复合材料技术创新中心。一台通体赤红、长达10余米的庞然大物，静卧在笔直的轨道上。它的一端是加速管道，另一端连着球形靶室。它，正默默等待着某个信号。

“准备，发射！”指令刚一下达，撞击片便被瞬间加速至极高速度，犹如一道红色闪电射入靶室，直扑其中的待测材料。微秒之间，高速摄像与精密传感器疯狂捕捉着材料在强冲击下的表现。转眼，旁边电脑屏幕上便赫然跳出它在极端条件下的性能参数。

这台装置叫“超高压可控加载平台”，由武汉渐微科技有限公司（以下简称渐微科技）自主研发。

“这套设备可以用来测试关键防护材料，或者构建该材料在极端环境下的性能参数，依托这些参数就可以设计轻量化、防护性能更优的材料。”渐微科技“90后”创始人张睿智举了一个例子，如果这些更优的材料用在卫星上，就能够更好地抵御空间碎片等冲击。

本科时期，张睿智就进入武汉理工大学材料科学与工程学院实验室，从事梯度材料研发。此后的硕士、博士、博士后阶段，他始终没有离开过这个领域。

“随着技术研究深入，来找我们做检测的企业越来越多了。”张睿智回忆，起初是科研院所，后来一些大型企业的研发部门也找上门来，前前后后有近10家，他们需要测试新材料在极端环境下的性能参数，但由于设备昂贵、操作复杂、技术门槛高，国内能提供这种高精度检测服务的机构凤毛麟角。

去年6月，张睿智创立渐微科技，专注于打造超高压动态检测平台，为极端环境下使用的新材料和关键装置提供效能评估与高精度数据测量服务。

“以前我们一直沿用国际顶尖论文中的技术路线，效果也不错。但做到一定程度后，压力测试值很难突破上限。”渐微科技联合创始人罗国杰解释道，对于超高压检测来说，压力上不去，就意味着测不到材料在更高强度下的真实表现，数据的价值大打折扣。

团队一度陷入瓶颈，但他们没有急躁，而是与合作单位共同研判，决定彻底跳出原有框架，重新设计加载装置的加速结构和控制系统。这个过程持续了相当长一段时间，无数次的仿真模拟、部件调试、数据比对……终于，设备的压力上限被大幅突破，现已达到国际同类型设备领先水平。

据了解，渐微科技研发的这款超高压可控加载平台，在目前国内仅有少数顶尖院校拥有同等级实验设备，在湖北省内尚属首台。该设备已应用于商业航天、深海探测、汽车底板等多个领域。

“我们正加快产品迭代，让原本面向尖端科研的检测能力，惠及更广泛的工业领域。”张睿智语气坚定。（柳莺 武中小）

本版统筹：陈永权
本版制图：陈昌

对话

产业创新是把新技术卖出去、用起来

从声通科技总部迁汉，到优地机器人百亿集群落地，聂清平和他创办的江享科技，正在武汉探索一场政府、企业、资本深度融合的招商模式。近日，长江日报记者与他进行了对话。

长江日报：您反复强调“产业创新”和“科技创新”是两码事，普通人怎么理解？

聂清平：很多人以为搞研发就是创新，错了，那是科学家的事。产业创新是怎么把新技术卖出去、用起来，形成商业闭环。你写100篇论文，不如做成一个订单。科技创新是“从0到1”，产业创新是“从1到100”，后者才是我们目前最该做的事情。

长江日报：您说武汉的短板不是技术，是“交易”吗？

聂清平：武汉高校多、院士多，但技术成果为什么“锁在深闺”？是因为没有交易市场，武汉缺的就是这个“中间层”。江享科技做的事就是当那个“撮合交易的中间人”，把技术的买方和卖方拉到一起，让交易发生。

长江日报：买方是谁？

聂清平：政府和企业。老百姓不会为一项新技术轻易买单，但城市治理、智慧工厂、国企数字化转型，都是巨大的应用场景。武汉如果能把这些场景打包好，帮AI企业找到真实场景，就能抢到下一个十年的产业入场券。

长江日报：有人说你们是高级中介，赚的是信息差的钱，您怎么看？

聂清平：中介赚的是“我知道你不知道”的钱，而我们“能帮你把事干成”。同样一个项目，你给信息，我给方案、给资金、给场景、给落地、给陪跑，这叫全周期服务。所以我是“产业医生”，医生开刀，付的是技术费，不是信息费。

长江日报：您看好武汉哪几个未来产业？

聂清平：商业航天、具身智能、氢能。商业航天，武汉有国家基地；具身智能，优地机器人已经来了；氢能，武汉有整车和化工基础。这三个赛道，武汉只要配上对的“产业医生”，一定能长出世界级企业。

(长江日报记者冯雪)