



地处皖东南,常住人口不足40万。放在全国近2000个县域单元中,宁国的体量并不大,传统资源禀赋并不显眼。

位列中国中小城市全国综合实力百强县第57位,但2025年,宁国交出了一份颇具分量的成绩单:安徽县域第一,并入选全省首批省级服务型制造集聚区。

观察宁国,服务型制造正成为其提升制造业价值链、重塑县域竞争优势的一条重要路径:制造业企业不再只卖产品,而是将研发设计、个性化定制、系统集成、运维服务等不断嵌入制造全过程。

“点” 做强企业主体,找准服务切口

服务型制造的落点首先在企业。对宁国而言,关键不是让所有企业沿着同一条路径转型,而是结合行业特征、能力基础和客户需求,找到各自的“制造+服务”切入口。

2026年3月,在安徽省工信厅和宁国市工信局推动下,服务型制造研究院(杭州)有限公司对宁国20家企业开展诊断。诊断结果显示,个性化定制与宁国多数企业现阶段的能力基础匹配度较高;不少企业长期深耕细分品类和专业化配套,具有较好的工艺积累;总集成总承包、全生命周期管理等模式,则更适合基础较好的龙头企业率先探索。

基于诊断结果,宁国建立“储备库—培育库—示范库”三级梯度培育机制。对起步企业,侧重理念宣贯和基础改造,推动其迈出服务化转型第一步;对具有一定基础的企业,支持数字化赋能和模式升级;对安徽中鼎密封件股份有限公司(以下简称“中鼎股份”)、安徽省司尔特肥业股份有限公司(以下简称“司尔特”)、安徽江南化工股份有限公司(以下简称“江南化工”)



宁国华祥汽车零部件实验室,技术人员使用振动扭转试验机检测汽车配件性能。(万卓清/摄)

等龙头企业,则实施“一企一策”,鼓励其向总集成总承包、系统解决方案服务商等方向延伸。

宁国华祥汽车零部件股份有限公司(以下简称“华祥汽车零部件”),是宁国推动企业“点上突破”的一个缩影。

走进华祥汽车零部件车间,一条生产线正在切换模具,操作屏上实时跳动着客户发来的需求参数。

“以前我们就是按图纸代工,客户给什么做什么,现在我们从产品设计阶段就介入。”副总经理李

运华表示。

这家橡胶零部件企业从按图代工起步,逐步搭建起涵盖联合研发、柔性定制、全周期运维、专业检测、一体化供应链和数字化管理的六大服务体系。随着服务环节向研发端、客户端延伸,增值服务带动整体毛利提升,企业也进入了更高端的客户供应链。对宁国众多专业化程度较高的中小企业而言,这种依托既有制造能力向前端研发、后端服务延伸的路径,更具现实可操作性。

“线” 沿链推广模式,拓展价值空间

企业服务化转型形成一个个“点”,如何进一步串点成线?宁国将龙头企业的平台能力、系统集成能力向上下游延伸,推动服务型制造由单个企业实践向产业链协同拓展。

在这一过程中,龙头企业既是模式创新者,也是资源组织者和能力输出者。

中鼎股份搭建的“鼎造智云”工业互联网平台,已实现90%以上设备互联互通,年数据采集增量超70亿条,不仅打通内部研发、采购、生产、仓储、分销等环节,还面向1000多家供应商和客户开放协同。检测中心、模具车间、试制产线、富余产能等原本主要服务企业内部的资源,由此转化为可服务产业链上下游的“共享基础设施”。

江南化工探索了另一种模式。企业依托民爆生产端向下游爆破工程服务延伸,构建“钻、爆、挖、运”全链条矿山一体化打包服务模式。过去,钻孔、爆破、挖装、运输等环节由多个分包商分别承担,协调难、责任边界不清、项目管理成本较高;如今由企业统一整合,提供从方案设计到现场实施的全流程管理。随着服务链条拉长,公司宁国板块营收由2—3亿元提升至8亿元,价值获取也由单一产品销售向成套工程服务延伸。

“线”的构建,不仅体现在龙头企业的平台化延伸和工程服务链条拉长,还体现在产业链内部专业化能力的共享提效。

安徽鼎胜模具材料有限公司

(以下简称“鼎胜模具”)的案例,提供了一个“链上节点”能力共享的微观样本。

“搬来宁国,就是为了就近嵌入中鼎股份的供应链。”经理李俊表示,鼎胜模具的核心业务是模具材料的加工处理,包括前道机加工和后道热处理。

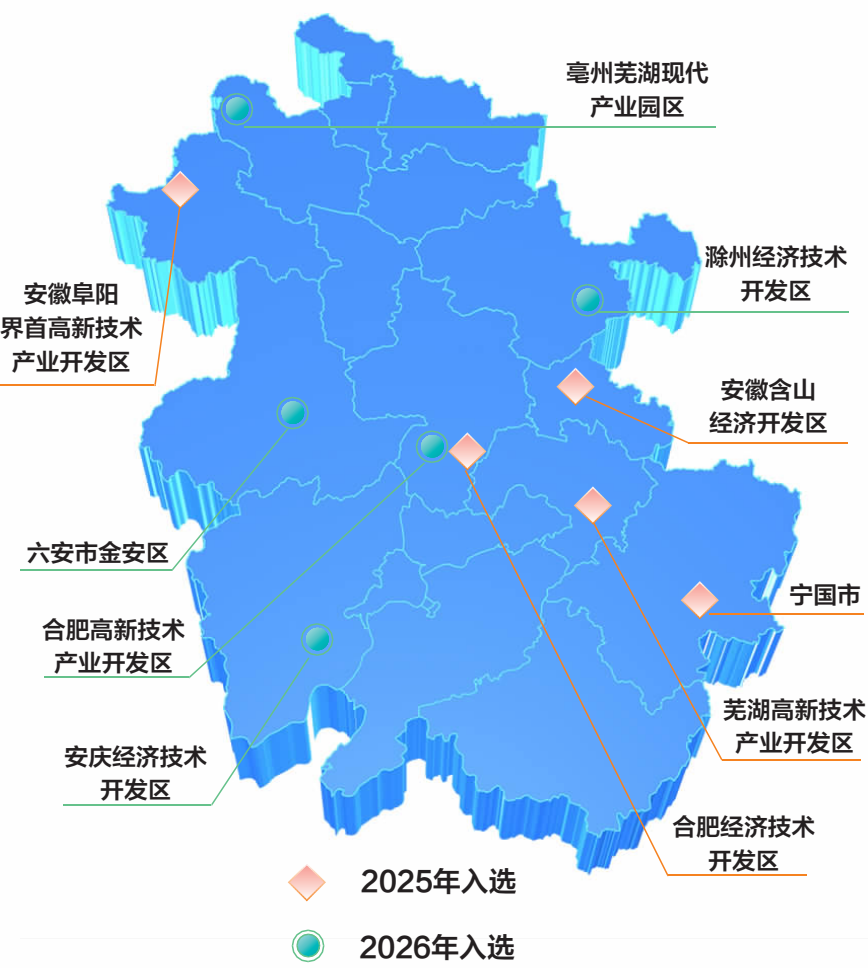
如今鼎胜模具80%以上业务来自中鼎股份体系,双方软件通用、信息互通。中鼎股份设计部门将模具图纸分解后,由鼎胜模具将材料加工成对应零件,交付周期从4至5天压缩到2至3天,紧急件当天可取。

值得一提的是,鼎胜模具常备超1000吨模具钢库存,品种齐全,行业领先;前道加工与后道热处理一体化,客户一站完成全部工序,无需多处周转。

如今鼎胜模具在中鼎体系里

扮演的,已经不只是卖模具钢的供应商,而是一个深度嵌入客户生产计划、具备前置服务能力的配套节点。

安徽省服务型制造集聚区分布(2025年—2026年)



从『卖产品』到『卖服务』——

宁国制造向价值链高端突围

本报记者 叶静 实习生 方卓清



操作员正通过数字屏幕调节热处理工艺参数,确保模具钢材性能精准达标。(叶静/摄)

“面” 集成区域资源,降低转型门槛

从企业到产业链,再进一步扩展到区域,服务型制造能否形成规模效应,很大程度上取决于公共服务和要素支撑能否跟上。

宁国把政府作用更多放在平台搭建、资源链接和生态营造上,通过公共服务平台把检测、研发、产需对接等分散资源组织起来,降低中小企业获取专业服务的成本。

公共检测平台是其中较有代表性的一环。宁国先后引育安徽省耐磨材料质量监督检验中心、宁国赛宝核心基础零部件产业技术研究院、深圳华测宁国橡胶密封件公共检测中心、合肥工业大学宁国汽车产业研究院,基本形成覆盖主导产业的公共检测服务体系。

公共服务平台的逻辑不止覆盖工业领域,也延伸到了农业。

走进司尔特测土配方施肥研究基地展厅,迎面一块大屏上,一张中国地图铺展开来。工作人员点开“季前早知道”平台——选定区域、输入作物,系统便自动推送施肥方案和种植

趋势预测。

“我们不只卖化肥,而是帮农民科学种植,告诉他们什么时候施肥、施多少。”综合管理处处长杨希表示。这个平台依托司尔特长期积累的农业数据,把一家企业的数据能力,变成了面向全社会的农业公共服务。

检测和数据平台解决的是技术服务能力问题,产需对接平台解决的是市场连接问题。

宁国从2020年起连续7年举办长三角汽车零部件产需对接会,推动长三角地区整车企业与零部件企业对接。2026年的对接会还吸引中亚地区采购商参与,市场链接的范围进一步扩大。

2025年,宁国汽车零部件规模以上产值达345亿元,占规上工业总产值的48.4%。对于一个汽车零部件产业占据工业“半壁江山”的县域而言,产需对接会的意义已不只是拓展订单,更在于把整车企业和采购端需求更快传导到本地企业,推动研发、定制和服务模式随市场变化及时调整。

“伴” 完善支撑体系,培育融合生态

2026年4月20日,宁国市委书记杜德林在主持召开市产业链推进工作调度会时提出,要在产业链研究上下功夫,全面梳理发展现状,推动产业链与创新链、服务链、人才链深度融合,构建良好产业生态。

如果说“点”“线”“面”分别聚焦企业怎么转、产业怎么协同、区域怎么支撑,那么“体”要解决的,是各类要素如何长期协同并形成生态。宁国正把服务型制造嵌入政策、人才、创新、金融等产业支撑体系。

政策方面,宁国已出台《现代服务业扩能提质行动方案》《支持工业互联网发展若干举措》等专项政策,并在2026年将“服务型制造”独立成章写入《关于推动经济社会高质量发展的若干举措》,从资金、设备、人才等方面强化政策支撑。

人才方面,宁国在上海、杭州、合肥等地建设“科创飞地”,推行“研发在外、生产在内”的柔性引才模式,并升级“人才强市30条”政

策,探索“项目+人才”培养机制。安徽中鼎密封件股份有限公司、安徽省司尔特肥业股份有限公司、保隆(安徽)汽车配件有限公司等龙头企业已建成国家级和省级研发平台。2025年,毕普拉斯高性能新能源电机磁集成组件项目落地宁国,其霍利山团队入围安徽省首批高层次科技团队。

创新方面,宁国已建成省级以上研发平台109家。安徽省司尔特肥业股份有限公司自主开发“季前早知道”大数据分析预测系统;裕华电器与上海交通大学、安徽工程大学建立常态化合作机制,并面向中小企业开放设备资源,“大企业建平台、中小企业用平台”的协同创新格局正在形成。

金融方面,宁国成立产投集团,设立10亿元产业发展基金和新一轮创业投资基金,出资3200万元参与安徽省科技成果转化宣城子基金,同时推出亩均英雄贷、科技贷、园区贷等专项产品,以多元金融工具支持产业培育和项目招引。

记者手记

一个不足40万人口的县级市,如何把服务型制造做深做实?采访中,一个感受愈发清晰:难点在于系统性。它既不能只依靠少数标杆企业示范,也不能停留在单项政策扶持,而要把企业、产业链、区域平台和发展生态组织起来。宁国的观察价值,恰恰在于这种系统探索。

宁国的实践逻辑清晰可见:以企业示范形成“点”上突破,以龙头带动和模式推广串起产业“线”,以公共平台集成区域资源形成支撑“面”,再由政策、人才、创新、金融等要素共同构成发展生态。四个层次相互咬合,服务型制造才有可能从个别企业的“增值项”,逐步转化为县域制造业提升竞争力的系统能力。

当然,宁国的服务型制造生态仍在成长。专业服务商供给不足、复合型人才引育困难、中小企业转型意识偏弱等短板依然存在。这也说明,服务型制造不是一次简单的业务叠加,而是一场长期的能力重构。

对宁国而言,真正值得关注的,不是增加了多少“服务”标签,而是能否持续把服务嵌入制造、把单点探索沉淀为系统能力。从这个意义上看,这条县域服务型制造的突围之路,正在一步步走实。