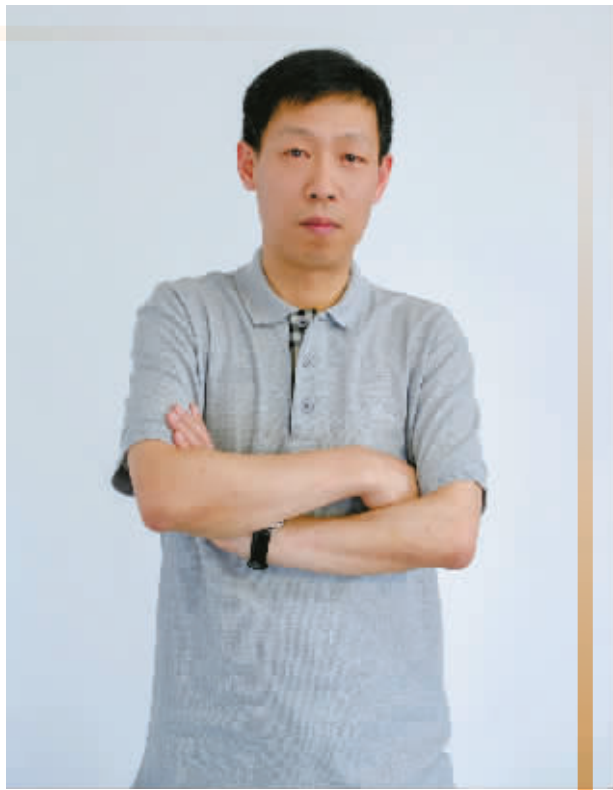


任贤建：把“卡脖子”变成“杀手铜”



但他毅然跳出舒适圈，自筹资金躬身入局，闯入西门子、ABB长期领跑的工业智能硬核赛道，以“全链条自主研发”为唯一路径，从零开启艰难的科创突围。



任贤建。记者 陈金辉 摄

1 创业是一场与自我的博弈

坐在记者面前的任贤建，身形清瘦、气质沉稳。

“心理素质不够强，根本撑不下来。我创业以后，几乎没睡过整觉，凌晨两三点惊醒是常态。”他笑着说。

1997年，化工专业毕业的任贤建进入金光集团，从工厂一线做起，一路成长为高管。因业务需要，他频繁往返国内各大工业基地，也多次赴海外工厂交流学习。正是这些经历，让他亲眼看到了一个残酷的现实：国内工厂的驱动、传感设备，几乎全部被西门子公司等外资品牌垄断。

2007年，他离开金光集团，转身杀入冷链进出口物流赛道。凭借多年积累的供应链视野与管理经验，他迅速把企业做到了国内头部，搭建起横跨美日韩的海外仓网络，收获了人生第一桶金。

第一桶金投向哪里？

“我始终觉得，大国经济根基一定是实体经济和科技产业。”2015年，任贤建成立宁波九荣智控有限公司，下定决心进军工业智能控制领域。

他选择的这条路，恰恰是最难的——全链条自研。

前路漫漫且未知。起初，任贤建给自己设定了一条冷静的边界：“说实话，我当时就想，3年时间，用3000万元搏一把，做得成就成，做不成就及时止损。”

可一入局，现实便狠狠打了脸。“宁波极度缺电力电子、工业AI复合型人才。”无奈之下，他把研发团队一度放到人才聚集的深圳。可当地项目多，人才流动性大，团队始终稳不下来，最后还是选择扎根宁波。

求贤若渴的他，到处“挖人”，团队慢慢搭起骨架。2018年，他瞄准一位深耕工业互联网的美籍华裔专家，开启长达一年多的跨洋沟通。邮件、微信反复往来，高薪加股权一次次递出诚意，一点点打消对方的顾虑。最终，专家被打动，归国加入团队，成为技术突破的中坚力量。

企业刚有起色，2019年下半年才看到六七百万元的销售收入，疫情便猝然降临。全球芯片断供，客户订单搁浅，团队还得埋头攻克国产芯片适配的难题。“我们运气不太好。”任贤建苦笑。但抱怨毫无意义，企业只能咬着牙在风雨中匍匐前行，熬过最漫长的寒冬。

2 硬核技术在反复试错中突围

熬过生存难关，摆在团队面前的是工业驱动传感领域的技术困局。传统设备故障检测，高度依赖外置温度、振动传感器，单只传感器成本上千元，一台设备往往需要五六只，化工防爆场景安装施工难度大，综合成本居高不下。

一次公司体检抽血的经历，给了任贤建奇妙灵感。“人抽血就能够查出身体病灶，那电机为什么一定要依靠温度、振动传感器？电流就相当于它的血液，我们能不能通过电流信号，来判断设备故障？”

顺着这个灵光一闪的想法，团队开启艰难攻关，打磨行业首创的软传感技术。摒弃大量外置硬件传感器，依靠驱动板高频采集电流信号，一秒钟采集8000组数据，依靠算法解析设备运行状态，预判潜在故障。

“这条路没有任何文献可以参考，连可以请教论证的专家都找不到，我们只能摸着石头过河。”任贤建回忆研发过程，感慨万千。团队反复调试电路、打磨算法，一点点啃下技术硬骨头。

目前，该技术已经在中国、美国、欧盟同步申请专利，获得国家发展改革委、科技部技术先进性认可。

除此之外，团队攻克边缘侧轻

量化AI部署难题，把AI模型部署在小小的设备芯片之上，解决工业AI算力昂贵、落地难的痛点；创新双芯片架构，把驱动控制、故障预测运维两套分属不同行业的能力，集成在一套硬件当中。

“驱动控制是一个行业，预测性运维是另一个行业，我们把两个行业的能力集成到一块芯片上。”他说。

研发烧钱不眨眼，产品还没做出来，企业就砸了数百万元搭建专业测试平台。整个企业90多名员工，50余人是研发人员，覆盖电力电子、传感器、流体力学、人工智能多个学科，小体量企业，搭建起一支多学科交叉的研发队伍。

“我们的定位是研发型轻资产企业。但电路板工艺太复杂，外协工厂很难满足严苛测试标准，所以核心电路板贴片，我们坚持自己把控，守住品质关口。”早期为集中精力做算法，曾剥离软件业务成立了一家智能公司。后续计划再将其全资收购，实现业务一体化协同发展。

在任贤建看来，技术迭代速度很快，单靠技术很难长久守住优势。“技术壁垒一般两三年就会有人追上来，真正重要的是商业壁垒、场景生态壁垒。‘技术+场景生态’才是企业真正的护城河。”

3 布局生态抢占工业智能新机遇

九荣智控自主研发的“边缘计算AI永磁电机驱动系统”，实现了“多维融合”与“主动预判”的跨代际升级。这项技术荣获“2025年全国流体装备技术创新奖一等奖”，技术指标达到国际先进水平。

“与国际巨头相比，九荣智控的优势在于三点：技术适配性更强、数据安全自主可控、市场响应更敏捷。”任贤建说。

九荣智控的技术，已经扎进多个行业。核心电机驱动产品功率覆盖20瓦到几千千瓦，电机作为工业的动力心脏，广泛服务各类工厂、新能源相关设备。

智慧水务排水是另一大核心场景，企业为各地泵站装上AI大脑，实现泵站无人值守。这套国内首创的排水大系统，内置五大算法模型，在宁波、江苏、山东多地落地，防治排涝期间，为政府部门提供关键技术支撑。

但国产化替代的路，并不好走。大型化工、国企项目中，设计院出于风险追责考量，更倾向选用海外老牌产品，国产设备想要进入核心项目，需要漫长的市场培育周期。

该公司选择先从民用工业场景切入，德国诺力昂位于镇海的基地已经落地他们的产品，将相关方案报送德国、荷兰总部进行认证，为国产技术赢得外资企业的认可。

眼下，该企业正启动新一轮5000万元融资，投后估值5亿元。“我们本身现金流健康，融资不是缺资金，更多是获取资本市场与产业的背书。”

谈及当下火热的人工智能浪潮，任贤建有着冷静清醒的判断：“人工智能一定是方向，但同时也是泡沫，工业企业要深耕垂直领域的AI。大模型不需要每家企业都去做，工业互联网、工业AI的落地，是一条长周期道路，切忌急于求成。”

九荣智控的“软硬一体”产品矩阵已实现77%的营收增长，下一步将向关节伺服电机和机器人赛道、数字孪生等多领域延伸。

在任贤建看来，最大挑战并非市场，而是复合型人才缺口。“市场可以慢慢培育，但人才是实打实的难题。”为此，他坚持在研发阶段就绑定头部大客户，让团队在真实场景中边研发边验证，既锻炼队伍，也润物无声培育市场。

回望这一路，他感慨：“做科创企业，既要仰望星空坚持原创技术，也要踏踏实实低头看路，扎根真实业务场景。”

这位从140多斤瘦下来的创业者，正带着九荣智控，一步步把“卡脖子”技术变成“杀手铜”。

记者 王婧 通讯员 徐风吹