

缩短了原始创新到产业转化的周期,解决了初创企业缺乏先进实验设备的瓶颈与寻求专业技术合作的需求

楼上创新,楼下创业

阅读提示

楼上科研人员开展原始创新活动,楼下企业构造产业孵化空间。深圳光明区推出“楼上楼下创新创业综合体”,打通了从原始创新到推动创业发展的创新路径,建立了全链条企业培育模式,有效架起科研服务产业、产业反哺科研的“双向车道”。

本报记者 刘友婷

向空气要食物?微生物可净化水源、土壤和空气;二氧化碳人工合成葡萄糖、淀粉……合成生物学作为生命科学领域的一门新兴交叉科学,在新型食品、健康医药、清洁能源、新型材料等领域应用前景广阔。

“合成生物学,简单来说就是像组装机器一样组配生物,像搭乐高积木一样搭建拥有特定功能的人造生命。”中国科学院深圳先进院合成生物学研究所研究员司同说。

近年来,深圳在合成生物领域后发先至,国内新成立的合成生物企业有40%落户深圳,而光明区集聚了其中近80%,合成生物领域全产业链布局已较为完善。

楼上创新,楼下创业。依托深圳市工程生物产业创新中心,光明区首创“楼上楼下创新创业综合体”模式,架起了科研与产业的“双向车道”,实现产学研深度融合。近日,《工人日报》记者走进光明科学城,探寻“科研之花”结出“产业之果”的奥秘。

楼下“穿西装”,楼上“白大褂”

楼上楼下一次串门、同乘一电梯短暂交流,一个科研创意就有可能被激发,一个转化堵点就有可能被打通……在位于光明科学城的深圳市工程生物产业创新中心,“穿白大褂的”和“穿西装的”正在同一栋楼内快速打破科学研究与产业孵化之间的壁垒。

记者了解到,“楼上楼下创新创业综合体”模式让“楼上”与“楼下”有力链接,即楼上科技人员开展原始创新活动,楼下企业构造产业孵化空间,以此建立“科研-转化-产业”的全链条企业培育模式,打通从原始创新到推动创业发展的创新路径。该模式有效解决了初创企业缺乏先进实验设备的瓶颈与寻求专业技术合作的需求,极大缩短了原始创新到产业转化的时间周期,架起科研服务产业、

产业反哺科研的“双向车道”。

对此,深圳市赛特罗生物医疗技术有限公司总经理张利峰深有体会。“楼下的企业生产时需要用到的技术,楼上就有专攻此项技术的科研人员。A公司的产品或许正是隔壁B公司生产所需材料,产业上下游的合作就这样产生了。”张利峰说。

“如果科研与产业被分隔开,一方面科研端无法了解产业需求,无法确定科研项目是否适合市场、能否落地;另一方面,企业在发展过程中进行技术更新迭代时,也无法及时便捷获得技术支持。”深圳市工程生物产业创新中心副主任马铭驹直言,创新中心不是“二房东”,而是合成生物产业的专业园区。“楼上楼下”的有效合作可以让创新项目尽快落地,也让同一产业链的不同企业合作更加便捷。

入驻创新中心仅3个多月,安各洛(深圳)生物科技有限公司就数次获益于该模式。董事长青立军举例说,长期从事微生物应用基础研究的张山博士,为企业项目技术攻关提了不少好建议。

“在共同参加一项赛事时,公司与道生生物在交流过程中了解了彼此的项目规划,很快达成合作。道生生物生产的天然染色剂,加入我们的SOD技术因子就多了抗辐射功能。我们的技术实现落地应用,他们的产品也更具核心市场竞争力。”青立军说。

“搭桥”助企跨过“死亡之谷”

从研发到成果转化,需要多久?张利峰的回答是9年。

“从2012年公司承担国家863计划‘肿瘤患者体细胞治疗制品临床级细胞分离关键技术研究’课题的‘临床级细胞分离装置’研发,到2017年结题,再到2021年成果转化成功细胞磁分离仪产品,花了9年时间。”张利峰说。

在张利峰看来,研发成果转化投入大、周期长,面临落地难、转化率低等难题,这是合成生物企业普遍面临的痛点。

如今,创新中心已经架起一座座桥梁,助力初创企业跨过成长过程的“死亡之谷”:建立基础研究与产业化应用空间有机融合的一体化平台;为合成生物类初创企业提供拎包入住的共享实验平台及智库支撑;提供政策申报、“三废”处理等服务……

“场地、设备、技术交流、上下游企业合作,都是初创企业从1到10的关键步骤。没有这些支持,技术落地周期可能更长,也可能中途项目就‘夭折’了。”张利峰坦言,由于行业的特殊性,一台实验设备要花费上千万元,有些设备的使用频次不高却又必不可少。如今,企业免费入驻创新中心后,可以预约使用共享实验设备,大大减少了创业压力。

创业过程中,青立军曾在场地选择、排污规范方面“走过弯路”——公司场地选择、设备入场、排污系统建设等全都完成后,相关部门检查告知园区建设不符合生物医药企业标准,导致企业无法开工。

“合成生物产业对排污设施要求高,而目前许多地方并没有完善的配套服务、系统化指导。初创企业往往扛不住大风浪,而科研项目无法落地,这会造成社会资源的巨大浪

费。”谈及选择光明科学城的原因,他直言,这里配套完善、服务到位,企业直接拎包入住即可。

“10-100”,打造圈层生态

随着企业加速集聚,人才、资本、科技等关键要素源源不断向光明区聚拢,该区的产业集群效应开始显现。

“光明科学城合成生物企业很多,在人才吸引方面具有集聚效应。”张利峰说,对初创企业而言,由于知名度不高,往往无法顺利完成人才招聘工作。在这种情况下,创新中心联合企业到高校开展各类招聘、竞赛活动,带着企业走出去,吸引人才走进来。

青立军认为,产业集聚不仅能够较好解决初创企业人才招聘难题,还能破解企业融资难题。安各洛生物入驻光明科学城仅3个月,通过创新中心的“牵线搭桥”,对接了多家头部投资公司。

为打通“从0到1再到10、100”的发展通道,创新中心还在光明科学城打造了合成生物产业园,让已跨越“死亡之谷”的企业拥有更广阔的发展空间。

相关数据显示,截至今年6月,创新中心已组织11批次超300家企业报名参加入驻遴选,通过遴选企业109家,孵化器和后续拓展园区吸引落地36家企业,“毕业”企业13家。今年9月,赛特罗也将从创新中心“毕业”。

去年4月,刚成立不久的深圳粒影生物科技有限公司入驻了创新中心,当时公司不到10人,办公场地仅为300平方米。如今,公司已发展到50人的规模,办公场地面积增至1000平方米。

谈及产业集群效应,该公司商务经理王晨迪介绍,今年3月,她曾参加光明区举办的园区企业交流会上,通过会议期间的交流,有两个项目达成了合作意向,目前已经顺利开展合作。

京东自营下调免运费门槛

事件:8月23日,京东宣布下调自营商品包邮门槛。此前在京东购买自营商品,包邮标准为订单金额满99元,目前这一金额已降至59元。同时,京东PLUS会员权益也做了调整。

点评:对自成立起就对自营品牌使用自建物流的京东来说,此次下调运费门槛,被视为该平台上线百亿补贴之后的又一个低价竞争策略。一直以来,京东物流凭借其速度、服务在消费群体中积累了较好的口碑,但门槛较高的免运费标准在一定程度上削弱了用户黏性。比如,在以第三方商家入驻为主的淘宝和拼多多平台上,大量卖家采取无门槛包邮策略,这就会让一部分对价格更敏感、对时效性要求不高的消费者转而在后两个平台购物。

此次京东自营下调免运费门槛,对具体执行单位京东物流来说,在保证此前服务水准的同时又要不影响自身营收,就需要进一步降低运营成本、提高运营效率。值得注意的是,京东自营免运费门槛下调至59元,将低于天猫超市88元的包邮门槛。作为自营模式的两大竞争对手,后期天猫超市方面是否会有所动作还有待观察,但毫无疑问,诸多同行应该已经意识到,加入低价战,京东是认真的。

东方甄选入驻淘宝直播

事件:8月24日,东方甄选官宣将正式入驻淘宝开播,首秀定档8月29日,俞敏洪亲自带队,这也是东方甄选第一次在抖音以外的平台开播。东方甄选官宣海报显示,淘宝直播首秀取名“东方盘会场”,将于8月29日当日早上8点起开播,一直持续到晚上12点。

点评:今年7月,东方甄选的自营店铺因在抖音直播间露出自有App的二维码而被抖音停播三天。这也印证了俞敏洪自己所说的:基于外部平台建立起来的商业模式有很强的脆弱性。在此背景下,再加上直播电商赛道趋于稳定竞争后,对大多数直播间来说,多平台经营是必然方向。

东方甄选选择淘宝作为抖音外的下一站并不让人意外。一来淘宝在货源供应上相比其他平台有明显优势,二来淘宝平台拥有高达8.87亿的月活跃用户数。对淘宝来说,相比于抖音、快手,其“只有交易没有内容”的属性在抢占用户使用App的时长上并不占优势。今年以来,淘宝直播持续在外“挖人”以期获得优质内容。虽然基于平台特点,内容创作者最后难免会成为带货者,但至少淘宝电商的生态可以在这一过程中得到加强和扩大,进而吸引更多用户把时间花在淘宝之中。

上半年上市零售公司业绩提升

事件:最近,各上市零售公司相继发布了业绩半年报,总体来看,大多数零售企业都实现了业绩提升。具体来说,新华百货半年度报告显示,期内公司实现营业收入32.12亿元,同比上升2.38%,实现归属于上市公司股东的净利润1.02亿元,同比上升102.50%。

点评:在消费市场复苏的背景下,零售行业业绩提升,主要受益于以下两点。其一,过去几年,各大零售企业都全力推进线上线下融合发展,通过小程序、电商直播、社群等方式带动线上、线下协同提升销售。目前看来,这一模式已经在发挥积极作用。比如新华百货就表示,其多点商城、小程序及抖音直播上半年累计实现订单总量突破9万单,GMV3800万元、会员销售占比79.30%,引流到店4.3万人次。

其二,降本增效也助力了零售企业实现盈利。比如,不少企业半年报中都提到,公司着力提升物流配送管理效率,持续进行商品配置管理,以大仓配置向门店配置覆盖;规范配置结构,用科学的数据分析评估配置的合理性。同时通过加大门店管理团队能力建设、制定门店增效计划、提升服务质量及加强毛利率管理等措施,最终降低成本、实现效益增加。

(本报记者 罗筱晓)

中广核广东太平岭核电2号机组完成内穹顶封顶

本报讯(记者刘友婷 通讯员朱丹)8月22日,粤港澳大湾区首座“华龙一号”三代核电项目——中广核广东太平岭核电2号机组核岛内穹顶混凝土土建施工顺利完成,标志着项目安装阶段的施工工作全面展开,距离建成投产发电再进一步。

“华龙一号”是我国自主知识产权的三代核电技术,其使用的大容量双层安全壳是核电站的第三道安全屏障,实现安全能级显著提升。内穹顶作为内壳的重要组成部分,其自身物项繁多,钢筋布置密集,且与内部结构、钢衬里、环吊、预应力施工紧密相关,施工逻辑紧密复杂。因此,内穹顶浇筑不仅是核岛混凝土施工的重要一环,也是核岛土建施工中重要的里程碑节点。本次浇筑完成的内穹顶半径约30余米、壁厚1000毫米、高近10米,共需要1700多立方米的混凝土,分为七层进行浇筑。据介绍,中广核惠州核电有限公司联手中国广核工程有限公司、中建电力等参建单位,大力开展技术创新工作,包括自密式混凝土专利技术、BIM数字建造技术等,显著提升建设效率。

西宁4000多名助企联络员精准服务企业

本报讯(记者邢生祥)今年以来,青海省西宁市上下采取务实有效举措,推动“助企暖企春风行动”走深走实、落地见效。截至7月底,西宁市4336名各级助企联络员深入7347家帮扶企业调研8846次,承办企业问题1332项,解决各类问题1292项,问题解决率达97%。目前,西宁市被帮企业满意率达99%。

西宁市充分发挥“党委政府主导+行业推进+工作小组+联络员”服务体系和联点包保工作机制作用,全面落实“七项机制”,构建市、县(区)上下协同、二级联动工作体系,建立工作通报、定期提醒、超期督办等工作制度,对上报问题诉求实现“即来即拔、即来即办”,确保问题诉求办结质效。

据了解,西宁市4336名各级助企联络员走进企业厂深入开展调研,了解企业经营状况、制约因素、问题诉求,为企业开展精准服务。瞄准企业发展运营中面临的各类资源要素需求,强化协调保障力度,主动助力各银行金融机构推介企业融资需求,创新推出“春风助力贷”等金融产品;建立“税费管家”服务模式,推动精细化、智能化、个性化纳税服务;协调解决晶科能源、天合光能等项目遇到的问题,促进重大项目顺利实施。

产业园变身“夜经济”打卡地



市民游客在南京市建邺区西城·夜未央街区观空中舞台表演(8月25日摄)。夜幕降临,华灯初上,南京市建邺区新城科技园内灯火璀璨,人潮涌动。建邺区西城·夜未央街区“下班节”正在这里举行,市民游客们品尝特色美食,欣赏劲歌热舞,亲子互动娱乐,运动打卡健身,享受休闲时光。

今年以来,南京市建邺区依托园区写字楼与公共空间,打造西城·夜未央24小时运动休闲活力街区,以“休闲+运动+餐饮”为主题,举行潮流音乐会、夜宵节、街舞比赛等活动,开拓夜间消费市场。

新华社记者 李博摄

南博会特设“园区经济馆”,重点展示园区经济发展成效、特色亮点

把43家园区“装”进一个展馆

本报讯(记者黄翰)记者日前从云南省商务厅获悉,刚刚落下帷幕的中国南亚第7届南博会专门设置了“园区经济馆”,展览展示面积约4000平方米,重点展示园区经济的发展成效、特色亮点以及在经济社会发展进程中的引领作用。具体来看,园区经济馆内共有国外、省外、省内共43家园区,设置了综合展示区、境外园区展示区、省外园区展示区、上海临港园区展示区、省内园区展示区等6个展区。

本报讯(记者黄仕强)日前,在重庆市支持食品及农产品加工产业高质量发展十条政策解读新闻发布会上,重庆市经济信息委二级巡视员刘群生表示,市经济信息委将重点围绕粮油、休闲食品、预制菜等生产企业实施“爆品”打造计划,开展品牌集中宣传推广活动,让重庆从“味觉高地”跃升“产业高地”。

记者注意到,此前,重庆将食品及农产品加工纳入“33618”(培育三大万亿级主导产业、三大5000亿级支柱产业、六大千亿级特色产业优势产业、18个“新星”产业)现代制造业集群体系,锚定5000亿级支柱产业集群目标,在重点发展方向、产业布局优化、重点任务及配套政策措施等方面进行了部署。

在本届南博会上,围绕“园区经济”主题,云南省商务厅统筹组织展览展示,突出“世界先进、国内一流、云南特色”的亮点,把多家园区“装”进一个展馆。其中,红河片区(河口边合区)发挥位于中越边境国门城市优势,为前来观展人员介绍了大健康服务、跨境旅游、跨境电商等方面的产业成绩,以及打造面向东盟的加工制造基地、商贸物流中心和中越经济走廊创新合作示范区的规划。

“河口边合区因靠近越南,可以通过加工制造业加快贸易发展。我们目前已引进了一家大型纺织品公司云南自由贸易试验区唐立特纺织品有限公司,重点投资建设纺织工业园区,以各类针织面料、成衣研发、生产销售等成熟工序,对外开展贸易输出。”红河自贸区投促局副局长董茂泰说。

记者在“园区经济馆”内还看到老挝万象赛色塔综合开发区、中国—阿联酋产能合作

重庆围绕粮油及预制菜等企业实施“爆品”打造计划

今年6月,重庆发布了《重庆市食品及农产品加工产业“爆品”机会清单(2023版)》,将重庆火锅、重庆烤鱼等12个美食品类纳入“爆品”机会产品类别。

“这里说的‘爆品’,就是企业的‘拳头’产品,通过把一款产品或者一个卖点做到极致,从而助推品牌的打造。”刘群生说,重庆对于“重庆造”食品及农产品加工企业将实

施滚动储备、按序推动执行、择优给予支持三大工作举措。

据介绍,重庆市经济信息委将按照“储备一批、滚动实施”的原则,每年度向重庆市规模以上粮油、预制菜、休闲食品等生产企业,公开征集主题性宣传推广和品牌建设方案。方案需围绕重庆市食品及农产品加工“爆品”机会清单,明确实施时间、实施内容、绩效预

期等,市经济信息委在组织专家评审后将一批方案纳入年度项目库。

“‘爆品’打造计划旨在打造享誉全国甚至全球的巴渝美食工业化产品及品牌,激活重庆市食品及农产品加工产业创新活力。”刘群生表示,接下来,市经济信息委将进一步根据市场反馈来匹配相关政策,提供相关配套服务,不断推动食品产业特色化、集群化发展。