

县域产业跑上“科冀高速路”

本报记者 吕坤



一边是手握各种科技成果需要转化的科研院所，一边是科研能力仍需提升的特色产业集群，政府搭台聚焦现代化产业发展布局，探索构建院地合作新路径和“中科院+”科技服务新手段。

“科冀高速路”直通沧州

现代农用微生物技术有哪些进展？如何利用“智能硬件”“数字技术”“装备制造”等垂直领域聚焦细分领域，打造具有明显行业优势、小而精的垂直产业加速器，服务区域经济发展和产业转型升级？

7月20日，解放西路维也纳国际酒店，“科冀高速路”装备制造专场沧州市技术交流会，来自中科院沈阳自动化研究所、中科院微生物研究所、中科院过程工程研究所的专家分别就工业生产自动化、现代农用微生物技术、先进环保技术、生产制造环节的数字转型等优秀科技成果做了介

绍。活动由河北省科技成果转化中心、沧州市人民政府、中国科学院北京国家技术转移中心、中科院智汇工场、沧州市工信和商务局共同举办，旨在围绕装备制造领域，聚焦沧州市特色产业，推动中科院科技创新成果落地，实现转移转化产业化，用科技赋能助力沧州市产业转型升级、提质增效。

为推动河北省产业高质量发展、助力县域经济跃升和特色产业高质量发展、探索科技成果转化新模式、加快技术落地应用、促进企业科技赋能，河北省科技厅联合河北省科技成

果展示交易中心、中国科学院北京国家技术转移中心，依托中科院科技资源和人才优势，开展了“科冀高速路”专场系列活动，聚焦省内现代化产业发展布局，探索构建院地合作新路径和“中科院+”科技服务新手段。沧州市是“科冀高速路”系列活动的第二场，吸引了百余人前来参与。

为沧州市带来前沿技术分享的中国科学院北京国家技术转移中心，成立于2003年，是专门从事技术转移、科技成果转化的高科技服务机构，也是科技部认定的首批国家技术转移示范机构。

牵手“高大强”企业“快跑”

对于吕中瑞来说，自己掌舵的沧州德跃机械科技有限公司和中国科学院沈阳自动化研究所签约，就是“刚想睡觉就有人递来了枕头”。

沧州德跃机械科技有限公司是一家从事中空玻璃相关机械研发的企业，主要产品有中空玻璃自动打胶机、玻璃磨边机生产线上片机械手、中空玻璃生产线上片机械手等。他们研发生产的设备实现了中空玻璃相关企业的“机器换人”，效率比传统人工搬运提升了20倍，并与燕山大学、河北水利电力学院等高校合作，推出各种“私人定制”产品。

尽管在新一轮又一轮的创新中，德跃已经实现了设备的智能化，实现了两套设备同时工作却不“打架”的技术突破，但手握20余项专利，已经把德跃打造成省级研发中心的吕中瑞并不满足于现状，他在这一领域深耕，希望能够实现设备“透视”这一功能的突破。

“就是希望设备能够自己通过透视玻璃来测算玻璃的大小

和重量，从而采取更合适的角度、力度来进行搬运。”吕中瑞说，只有超前设计、让设备更智能，企业才能站上行业顶端。

但技术突破谈何容易。“牵手中科院，一定能够加快研发进程。”吕中瑞表示。交流会上，沧州四星玻璃股份有限公司也完成了与中国科学院沈阳自动化研究所的现场签约。

作为目前国内首家实现中性硼硅玻璃量产的公司，四星玻璃研发出国内首条玻璃管

自动包装运输系统，实现了药用中性硼硅玻璃管自动包装、自动贴标、自动码垛，其独创的区别于美国、日本和欧洲的“冷顶式、全电熔、维洛法”工艺线路，对国内玻璃行业的发展具有重要意义。

公司相关负责人表示，尽管公司在改革创新、工艺技术的优化和自动化程度上已经达到了行业先进水平，但对产能和效率的进一步追求、自动化程度的进一步突破，还是需要精益求精的。



全面创新带动产业集群提升

沧州市共有6个县域特色产业集团，包括药包材产业集群、线路板·印刷产业集群、食品产业集群、石油钻采和管件铸造产业集群、汽车零部件产业集群和服装服饰产业集群。

这六大特色产业集团共有3270家企业，其中规模以上企业104家，2020年实现销售收入266.85亿元。

近年来，沧州市委、县政府以这6个特色产业集团为重点，大力实施科技创新战略，加快推进以科技创新为核心的全面创新，出台了一

系列科技创新的优惠政策和措施，积极营造科技创新的良好氛围，提高企业自主创新能力和积极性，培育了一批科技创新主体、建立了一批研发机构、壮大了一批科技型企业，加大了县级财政科技投入力度，科技创新工作取得了明显成效。

目前全县共有高新技术企业50家、科技型中小企业850家，各类省级创新创业服务平台9家，各级各类科技创新平台达到了85家，科技创新综合能力跻身省内中上游水平。沧州市委、县政府坚持创

新引领、科技支撑，抓实科技研发、主导产业、平台建设，以创新调结构、促转型、壮产业，在协同发展中加速转型升级和结构调整，树牢“日子再紧不能紧科研投入”的理念，大幅增加政府研发投入。本年度沧州市本级财政共安排科学技术支出经费数千万元，且会在“十四五”期间逐年递增，鼓励企业搞好科技创新，解决企业创新发展中的相关难点问题，支持企业做大做强，用“真金白银”来支持企业发展。

经济观察

省优秀新闻专栏

心有家国 值得百年

素心

鸿星尔克（厦门）实业有限公司董事长吴荣照无论如何也不会想到，喊了多年的“To Be No.1”，竟然是在7月23日凌晨的睡梦中实现的。

7月21日，暴雨突袭河南，鸿星尔克宣布要为灾区捐赠5000万元物资。“扒”出鸿星尔克家底的网友们不淡定了——原来，这个财务状况很不美丽、几近淡出公众视野的品牌，扶贫在捐、抗疫在捐，呵护新疆棉喊出“棉花很软，中国很硬”，并霸气征集国内500家爱国商场的空档“不论数量、不论面积、绝不议价、立即进驻”……可所有这些，低调到近乎透明。

担心鸿星尔克把自己“捐破产”的网友们，手动将鸿星尔克送上热搜，又冲到品牌直播间开启“野性消费”模式，画风幽默，令人动容。

几十人的直播间忽然涌入数万人、几十万人，拿出“打劫”的架势扫货，主播每三句话就强调“理性消费”“按需购买”，网友回“我是蜈蚣”“叫你们老板不要多管闲事”“你野性捐款凭什么让我们理性消费”，直播间挤不进去、所有货品上链接即秒光，老板连夜骑共享单车来直播间劝网友理性，网友更是直接喊话“没让你们缝缝机踩冒烟是我们这届网友的失职”“给我们吊牌自己缝”“上羽绒服我开空调穿”“鞋不合适我去医院修脚”……

在抖音连续直播近48小时后，鸿星尔克直播点赞量4.2亿，刷新平台纪录。线下，全国各地网友同样“支持的心意有点澎湃”，长沙线下门店甚至有顾客免费上楼帮忙，只因“同为爱国人”。

一次不是营销的行为，却成就了一场史无前例的成功营销。从门可罗雀到品牌顶流，鸿星尔克成为这个特别奥运赛季里运动品牌的最大赢家，也演绎了新的现象级事件。

为众人抱薪者，不可使其冻毙于风雪。野性消费背后，人们看到一种社会情绪的反哺，一种情感表达、价值主张——你们救国，我们救你，哪怕只有微薄之力，也很值得——这是一场爱国情绪、善良初心的爆燃。

随后，更多如鸿星尔克般的“憨憨”企业被网友“挖”出来——河南企业蜜雪冰城一边自救一边捐款2200万元，像极了蹲在墙角攒钱的孩子，一块、两块、三块……攒够，捐掉，然后，继续攒；河南本土养猪企业牧原股份捐款1亿元，网友心疼道“怎么不宣传自己？就知道养猪”；申请破产的汇源果汁从口袋里拼凑出100万元捐掉；去年净利润730余万元的奇瑞汽车捐出了近5年的利润；胖东来当家人捐完款转身就组织救援队奔赴一线……

事了拂衣去，深藏功与名。这些低调到骨子里的中国企业，可能不会在营销节点突然露面，但更不会在民族困苦中转身离场，他们脚踏实地，却始终竭尽全力。

投我以木桃，报之以琼瑶。如果说“早上去鸿星尔克直播间抢鞋、下午去公司楼下买蜜雪冰城、晚上去汇源直播间买果汁，一天充实且有力”是网友的善意调侃，那“不让民族品牌倒下”定是他们疯狂的原动力。

文化自信、民族自信的提升，正让国货崛起成为不可逆的趋势。

梳理鸿星尔克的发展，有民族品牌的步履维艰——经历过洪水、店铺大面积亏损、库存危机、烧掉半数家当的大火；有讲究实干的本色——从“耐克学徒”到自主品牌，已在全球百余个国家拥有商标专有权、200多件专利发明；有时刻的清醒与温良——“请网友不必神化鸿星尔克”，把在直播间刷礼物的“榜一大哥”请出去、在镜头前坦诚直言“我们只是中国千万万个埋头创业的企业之一，凭着初心在做一些力所能及的事情，希望大家更多地关注一线救灾人员，他们值得更多掌声”。

起码此刻，这是一个民族品牌应有的样子，拙笨中藏着大舍大得，播洒的善意终有回报。我们也有理由相信，爱国无上限、永远致良知企业，方能成就百年。

“90后”创业青年刘硕，勇闯知识产权服务领域，从京津专业事务所提供专利申请撰写起步，发展到组建专业团队为沧州制造企业提供专利申请、商标注册、知识产权保护等多样化服务，带动公司冲破重重危机实现快速成长。

致力知识产权保护与“沧州制造”同频

本报记者 何荣芝 吴梦 本报通讯员 朱刘永

先发优势站上知识产权风口

7月23日一早，沧州誉创知识产权服务有限公司总经理刘硕像往常一样，在公司早会后便忙于帮客户申请专利。

“作为初创公司，我们每个人都是‘多面手’，目前大家正在沧州市知识产权服务市场内快速成长。订单一多，我也一起上手。”刘硕笑着说。

誉创公司成立于2019年，初创时只有3人，两年时间已成长为10余人的团队，业务类型也从单一的专利申请服务，发展到商标注册、版权维护……

刘硕的创业，抓住了知识产权产业快速发展的先发优势。

“2015年初涉知识产权行业时，当时沧州专门为制造企业服务的专利申请公司很少，且服务种类

不够丰富。近年来，随着沧州企业对专利申请、商标注册等愈加重视，知识产权服务产业不断发展，目前全市相关服务企业已超过500家。”刘硕说，“我们就是抓住了产业发展的风口，企业才得以快速成长。”

公司能快速成长，也与创业孵化基地的培育密不可分。“我们于2019年9月入驻百星创业孵化基地，是基地提供的免费办公场地，解除了我们的后顾之忧。由于我们是初创企业，开始对如何运营一家公司全然不知，为此基地还请来老师对我们进行一对一辅导，让我们少走弯路。同时，基地还送来政府针对小微企业的金融支持政策、税收减免政策……一步步推动我们向前发展。”



刘硕（中）和员工一起

紧跟政策风向入驻孵化器

誉创公司能够实现快速发展，除了抓住沧州产业发展先机和创业孵化基地支持外，与刘硕之前对知识产权行业有一定了解的工作经历也密不可分。

2015年，刘硕大学毕业后进入一家知识产权服务企业工作。

“公司不大，但每个人都练成了多面手，我在里面可以学习实践方方面面的知识产权业务。”刘硕回忆。

他大学主修自动化专业，对口沧州的制造业，一些公司培养他做相关机械类专利服务方面的工作，使他初步具备了专利法、专利审查、专利撰写等方面的业务能力。

2019年时，刘硕已成为公司的骨干。但企业固步不前，让他有些失望。“每个人都想成就一番事

业，当时公司业务发展较慢，我也看不到自己的发展方向，于是就有了跳出创业的想法。”

不久，刘硕就与两位志同道合的朋友开始创业。

“当时，政府鼓励大家创业，百星创业孵化基地为入驻企业提供保姆式的创业辅导服务，我们很快入驻了基地，并注册成立沧州市誉创知识产权服务有限公司。”好政策，让刘硕圆了创业梦。

公司成立了，业务也很快做起来了。当时，誉创公司主打专利申请业务，同时3名创始人进行了业务分工，刘硕负责专利的撰写，另外两人负责业务推广。为了打牢事业根基，刘硕还主动和北京等域外相关事务所合作，为他们提供专利申请等文书服务。

细化市场主攻机电产业

通过向下拓展市场，向上打通与京津相关事务所的通道，刚成立的誉创公司很快在沧州知识产权市场站稳了脚跟。正当刘硕准备带领公司大展拳脚时，一场危机却悄然逼近。

2020年新冠肺炎疫情暴发，公司业务一度停摆。刘硕苦苦支撑之际，两位合伙人因理念不同逐渐淡出公司。

“首先要活着。”面对危机，刘硕果断带领公司进行转型，重组了业务团队，以线上的专利申请服务为基础，砍掉了其他业务。之后针对沧州以制造业为主的市场特点，进一步细分市场，主打机电领域专利申请、商标注册、知识产权保护等业务，争取企业进一步发展。

转型，为企业带来生机，公司业务量开始稳步回升。今年，针对沧州机电制造业的

快速发展，刘硕进一步加强团队力量，组建了8人专业团队，成员都是各高校机械制造、自动化等专业的优秀学子。

同时，针对沧州市区各高校、医院和各县企业客户，他们还推出了科研成果申报、教师职称专利申请服务等新兴业务，通过一段时间推广，受到高校教师的广泛欢迎。

“专业的事情，要由专业的人来做。”刘硕说，“高校教师平时忙于教学，对成果申报、保护不是很专业，而企业一线科技人员，研发生产任务重，较少关注相关科研成果申报，这就为我们提供了新市场空间。我们用专业的服务，帮助高校教师和企业科研人员完善科研成果申报，在后续工作中，还能帮助他们进一步提高成果的转化效益，遇到知识产权纠纷时，也能更好地维护自身合法权益。”