



区域热点

不同企业的研发用同一台设备、不同医院的药房在同一个煎药室煎煮……共享平台正在颠覆传统生产和服务规则,不仅算出了成果转化的“产业账”,还算出了机构运营的“成本账”。日前,记者走访我市企业、科研院所、医疗共享机构,感受共享平台催生的产业创新“加速度”、民生服务“新热度”。

■记者 袁诚 宁广靖

共享设备让产业成果“跑起来”

最近,位于南开大学的药物化学生物学国家重点实验室(简称全重实验室)迎来了第一批“产业客”。

来自康希诺生物股份公司、丹娜(天津)生物科技股份有限公司、天津全和威科技发展有限公司、天津策浪生物科技有限公司等20位企业代表带着“卡脖子”技术难题来到全重实验室。在这里,他们见到了企业研发所需的尖端设备,以及掌握核心技术的科研骨干。

“我们欢迎产业界朋友共享实验室设备,让各类技术成果转化‘跑起来’。”全重实验室常务副主任孔德领介绍,实验室拥有生物冷冻透射电子显微镜等高端先进仪器设备,总价值约2亿元,并配备实验动物中心。这些科研设施不仅为南开大学各课题组提供分析测试服务,还面向全国开放使用,为国家药物创制和自主研发提供强大技术支持。

全重实验室的尖端设备让企业代表们眼前一亮,他们纷纷掏出手机与孔德领加微信、谈合作。

“从毫米级缓控释微丸到微米级吸入微球,我们的产品在不断迭代。现在,研发进入关键期,但现有的光学显微镜精度已经满足不了需求,很多微米级微球的形态及其生物药分布无法呈现,影响研发进度。”见到心仪的尖端设备,天津策浪生物科技有限公司总经理刘益明激动地说,“我们近期将跟全重实验室达成合作,不仅租用激光共聚

由买变租 资源整合

共享平台的“两本账”

焦显微镜、透射电镜、扫描电镜等高端显像设备,还会与其科研团队联合进行复杂高端制剂领域的技术攻关。有了人才、设备支撑,我们产品研发信心更足了!”

全重实验室的设备向社会开放,为企业解决了产品研发过程中的技术创新难题,拆除了产业界与科研界之间的“围墙”,使科技成果加速落地。

记者了解到,天津策浪生物科技有限公司等企业的代表提出了20多项技术需求,交由全重实验室科研团队进行定制化研发,让不少“沉睡”中的科研专利走向产业化。

“很多企业都希望找到先进的技术,而高校、科研院所拥有大量专利,只要与具体市场需求结合起来,这些技术成果很快能够走向产业化。”孔德领坦言。

不仅是全重实验室,在天津国际生物医药联合研究院,药物分析测试中心、临床前药物安全评价中心、细胞微囊泡前沿技术成果转化平台等一批公共技术平台正加速为产业赋能。

据该研究院党委书记刘道刚介绍,研究院建设的药物分析检测中心由其全资子公司瀚盟测试科技(天津)有限公司运营,已配备200余台(套)药物分析专业设备,出具的第三方检测报告获得了包括欧盟在内的60多个国家和地区的认可。这些药物分析先进设备不仅为入驻该院的企业提供检测服务,也面向国内外生物医药企业开放。

“药物分析最难的是微量杂质的分析,有的杂质含量仅百万分之几也具有毒性,需要严格控制,大部分药企要么缺设备、要么缺人才,很难得出准确的检测结果。”瀚盟测试科技(天津)有限公司总经理李安平告诉记者,截至目前,该公司已累计服务1300余家客户,其中,京津冀的占比62.3%,长三角的占比7%,共出具检测报告超过1万份。

实验室平台和科研人员的共享推动



产业成果转化效率大幅提升,更让科技创新和产业创新得以“同频共振”。

“共享煎药房”把运营成本降下来

日前,位于武清区的共享智慧煎药中心投人试运营。医疗机构可将患者的中药处方“一键”传输至此,煎药系统和130多台智能煎药机“倒班”作业,一天可完成约3000方的中药煎煮,最短2小时可送达患者手中。

走进共享智慧煎药中心,审方、抓药、称重、浸泡、煎煮、包装……一系列工序在自动化生产线上“一气呵成”。在这里,“智慧”体现在各工艺流程环节。以自动抓取中药饮片的“智药仓”为例,这里存储了连翘、桔梗、当归等200余种常用中药饮片,“智药仓”会根据药方配比自动完成抓药并放入药箱中,药箱随着传送带进入称重流程。通常,每100克中药饮片的克数误差不超过3克。

“截至目前,我们与20多家公立医院和200多家民营医疗机构签订了共建合作协议,已经接入了几家医疗机构的系统,每天煎煮200多服中药,下一步会陆续将这些合作医疗机构的方子接入我们的平台。”共享智慧煎药中心负责人李耀龙告诉记者,眼下,在与他们达成合作的医疗机构中,本地的占90%以上,河北石家庄、廊坊、保定、唐山等地也有部分合作单位。

总投资1600多万元的共享智慧煎药中心一端连着医疗机构和服务单位、一端连着患者,既能将运营主体的煎药成本降下来,又能通过“互联网+医疗健康”模式,让患者

在家里就能享受到高质量的煎药服务。

据李耀龙介绍,不少民营医疗服务单位做煎药业务是不挣钱的。他举例称:“一天50方煎药量的煎药房属于中型规模,至少要配置4至5名工作人员,算上人工、房租、水电费、设备维修维护等运营成本,一年的费用在100万元左右。而现在市面上代煎一服中药的费用在4.5至8元,代煎收入合不上成本。”

鉴于此,不少医院和医疗服务单位需要这样一个“共享煎药房”将自己的代煎业务“外包”出去。在这里,一般2小时就能完成整个煎药流程,同城患者可实现药品“当日达”,外地患者转天也能拿到煎煮好的中药汤剂。

“我们库房储备了500多种药材,基本能覆盖一般医院的用药需求,库存通常能保证7至10天的用药量。”李耀龙告诉记者,眼下,不少外地的医院和医疗服务单位也找到他们对接合作,“目前看来,市场很大,我们预留了二期厂房,未来如果订单太多,会增加设备,启用二期项目”。

“共享平台把海量、分散的资源整合起来,以满足多元化的市场需求,以此达到降低交易费用、提升产业效率等目的,加速重构不同行业或企业的产业链,衍生出共享医疗、共享金融、共享物流、共享技术等新业态。”在中央财经大学中外经济比较研究中心主任兰日旭看来,无论是高校、科研院所共享实验室科研设施还是共享智慧煎药中心,都能拓展不同产业或企业的市场边界,实现供需之间的深层次互动与融合,达到定制化效果。这将成为产业未来发展的一种趋势。

利于东疆综保区进一步聚集汽车产业中高端要素资源,提升在汽车贸易出口领域的的话语权,打造北方最大二手车出口基地,助力区域汽车产业由“通道经济”向“口岸经济”转型。

新生态

完善售后 营造海外好口碑

今年初,汽车自媒体博主赵浚希从天津来到阿联酋迪拜,开拓汽车营销市场“新大陆”。据她观察,迪拜的汽车市场格局与5年前的国内市场类似,日系车占据半壁江山,然后德系车、美系车平分剩下的市场份额。不过,在看似稳固的市场格局下,一股新兴势力正在悄然崛起。

“越来越多的当地人选择将中国新能源汽车作为家中的第二辆车。”赵浚希在电话里告诉记者,中东客户最喜欢的功能就是自动泊车,每次展示都能吸引大量人群围观。“一辆来自未来的车!”这是当地人对中国新能源汽车的评价。

与此同时,二手车出口企业也开始感受中东市场的变化。前不久,我市一家二手车出口企业接到一笔特殊的海外订单,对方要求购买一批指定型号的国产新能源汽车。“我当时很奇怪,因为这款车属于国内限定款,性价比很高,海外客户怎么了解得那么清楚?”该企业负责人后来才明白,海外客户的“触角”早就伸向了国内,对车型、成本十分了解。

“大家可别小看这件事儿。这一方面说明国产新能源汽车在国际市场认可度提升,但另一方面标志着海外市场不再被动接受国内二手车资源,而是开始主动寻求符合自身需求的产品,对企业车型采购、成本控制提出了更高要求。”上述企业负责人说。

二手车“出海”的另一变化在于,不少消费者希望得到相应的质保服务。这是一个此前被忽视的问题。在海外,一般购买新车才有质保,二手车通常是依靠当地维修网点提供服务。但国产二手车的特殊在于,新能源汽车的占比越来越高,其技术路线与传统燃油车差异很大。

想要真正“走进”当地市场,需要补齐售后服务短板,才能在海外树立良好口碑。

张婷婷介绍,针对二手车出口后的海外售后服务“痛点”,天津引入优质质保公司万高质保落户,并与其联合在国内首创二手车出口跨境质保产品,并陆续在14个国家搭建86个售后服务网点,提升海外经销商和消费者的用车体验。此外,我市还相继组织20余期二手车鉴定评估师培训,并组织20余家二手车出口企业赴阿塞拜疆、格鲁吉亚、埃及三国,对接当地汽车经销商、海外仓及政府部门和金融机构,助力企业开拓海外市场。

本版图片除署名外均由受访者提供

津报智库

协同创新大模型
提升区域竞争力

本期
真

刘刚
南开大学经济研究所所长

■记者 张兆瑞

随着DeepSeek(深度求索)公司在全球科技界引发“海啸”,加速了全球大模型产业的竞争。天津如何抓住大模型带来的发展新机遇?记者就此采访了南开大学经济研究所所长刘刚。他认为,我市除了应加强与北京协同创新,还应借助全国乃至全球创新资源重点关注行业大模型,特别是工业大模型的开发和规模应用,并将其明确为我市实施“人工智能+”战略的方向。

过去两年,大模型正在重构人工智能技术体系,加速人智协同的生产方式和科学研究范式的到来。业内通常将大模型划分为通用大模型与行业大模型。通用大模型适用于多种任务和场景,泛化能力强。行业大模型则主要用于解决特定行业问题和任务,具有更强的专业性。

在DeepSeek推动下,大模型的轻量化、性能提升、运行成本快速下降和本地化部署将加快行业大模型的开发和规模化应用,人工智能赋能新型工业化发展。

现阶段,我市共有5款大模型通过网信系统备案,分别是360智脑、蜜度文修、同道汇才、非凡工业大模型和牵手AI助手。除360智脑外,其他均属于行业大模型。比如,非凡工业大模型的开发者菲特(天津)检测技术有限公司,专注工业制造领域,可实现大模型深度定制化,能够快速解决工业专业问题,展现出专业级智能水平。

刘刚认为,工业大模型对天津之所以重要,一是因为我市传统产业可借其焕发新机。作为天津具有代表性的传统产业之一,天津自行车和电动自行车行业企业在智能产品和关键零部件研发上,不断打破国外企业垄断,推动产品高端化与国际竞争力持续提升;二是因为我市实体经济根基不断壮大,近年来更是积极布局信创、集成电路、车联网、生物医药、中医药、新能源、新材料、航空航天、高端装备、汽车及新能源汽车、绿色石化、轻工等重点产业链,为工业大模型发展提供了基础。

据不完全统计,我市目前已培育300个市级数字化车间和智能工厂,其中智能工厂58个;11个国家级智能制造示范工厂,7个国家级智能制造解决方案服务商。行业大模型可广泛应用于上述企业的车间智能排产、智能仓储、设备故障诊断与预测、安全风险实时监测与应急处置等诸多细分场景,贯穿于研发、生产、物流、管理等全业务流程。

业内人士普遍认为,人工智能大模型的开发和规模化应用将成为下一阶段京津冀协同的重要领域,北京是通用大模型开发的重镇,天津则侧重于行业大模型的开发和应用。

刘刚建议,京津冀两地应充分发挥在人工智能发展上的优势,通过应用场景开放,加快通用大模型和行业大模型的协同创新,通过重构生产过程,重新定义产品和服务,提升区域内企业和产业国际竞争力,助力全国先进制造研发基地建设,携手打造具有全球竞争力的人工智能产业集群。

信息速递

平均每周接洽项目近10个
我市生物医药创新热潮涌动

3月以来,天津国际生物医药联合研究院迎来项目对接热潮,平均每周接洽企业项目近10个,涉及基因编辑疗法、新型抗体药物、高端医疗器械等前沿领域,创新浓度创历史新高。

“我们研发出全球首个密码子设计工具,创造性地融入了蛋白质结构信息,可以有效解决蛋白质的异源同源重组表达、核酸药物表达、转基因药物表达等问题,目前已在人细胞等结构上成功尝试。”来自北京航空航天大学的生物学家叶盛教授在项目对接会上介绍,随着AI(人工智能)技术突飞猛进的发展,他近年来将AI算法应用于生物学问题的解决,开创性地运用特定深度生成模型实现了蛋白质的快速从头设计,为人工蛋白质在医药等领域的应用提供了新的解决方案。

在这些“金种子”项目中,不乏一批拥有强大基础研究和原始创新能力的亮点企业,“创新浓度”较高。“专业研发服务平台是基础配置,我们有最强‘大脑’——药物化学生物学国家重点实验室、研究院专家委员会加持,还有覆盖融资对接、应用场景、市场渠道的‘服务包’。”天津国际生物医药联合研究院党委书记刘道刚说,“我们不仅提供‘从实验室到临床’的全链条支撑,也注重构建开放协同的创新生态。”

记者 袁诚 通讯员 王英

“科技小院”助增收
服务农民“零距离”

时下,正是京津冀地区香菇、羊肚菌等食用菌的生产高峰期,每隔两三天,蓟州区出头岭镇的蘑菇“科技小院”便会迎来天津农学院的教授和博士生们现场解答菇农的生产问题。据悉,“科技小院”是近几年才兴起的一种全新助农模式,以农业生产基地为载体,对接高校师生、科研院所技术人员深入农村一线,从事科学研究并服务“三农”工作,实现专家与农民、科研与生产、育人与用人零距离的农技推广新模式。目前,“科技小院”模式在我市已覆盖大多数涉农区,涵盖粮食、蔬菜、水果、畜牧、水产、中草药等众多领域,在方便津城农业生产的同

时,也吸引了许多京、冀等周边省市农民前来“取经”。

记者 钱进 文并摄

产业观察

2024年,全国汽车“以旧换新”超过680万辆。买了新车,旧车去哪儿?越来越多的中国二手车选择走出国门,销往世界各地。

■记者 张兆瑞

作为我国北方最大港口城市,天津切实感受到二手车出口的加速度。2024年,天津实现二手车出口约4万辆,出口贸易额约10亿美元,较前一年同比增长46%。今年,我市二手车出口能否延续强势?行业又将迎来哪些新机遇?记者对此进行了采访。

新主体

二手车出口企业增加近6倍

“一个月后,法国见!”3月18日,天津华图汽车物流有限公司(以下简称华图汽车)总经理史运昇在朋友圈晒出三张小米新能源汽车的图片,并用法语写下上面这句话。

2019年,商务部会同公安部、海关总署启动二手车出口工作,天津成为全国首批试点城市之一。华图汽车利用我市政策先发优势,赶上了中国二手车出海这波“大潮”。

2021年,华图汽车实现二手车出口252辆,总价值3700万元人民币。去年,我们二手车出口数量已接近5000辆,总价值约7亿元人民币。”史运昇告诉记者,他们此前市场主要集中在东欧和中东。这辆小米新能源汽车是一位法国客户预定的,这说明国产二手车正逐渐在西欧市场打开销路。

去年,商务部等五部门发布了《关于二手车出口有关事项的公告》,为行业打开了主体扩容、潜力释放的新窗口。此前在国内从事二手车业务的刘猛借此契机在我市立了一家二手车出口企业。

“国内二手车市场这两年太‘卷’了。相比之下,出口还是有赚头。”刘猛给记者算了一笔账,一辆理想L7混动新能源汽车,国内售价是30万元人民币左右,但如果转手到东欧一些国家,车况好的情况下,价格能卖到40万元出头。“即便除去仓储、运费和税费,一辆车大概能有3万元的纯利润。”他说。

和刘猛抱有同样想法的人不在少数。2024年,我市二手车出口企业从原来的30家扩容为200家,行业企业数增加近6倍。

“更多企业参与到行业中,有助于提升天津二手车出口整体规模,增强市场影响力。同时,企业数量增加会带来更多创新模式与合作机会,能够推动行业向多元化方向发展。”天津市二手车出口协会秘书长张婷婷表示,行业企业数量迅速扩容既是机遇也是挑

构建出口新路径
二手车“链”通世界

战。未来2至3年,行业可能会经历洗牌,具备规模、资金和渠道优势的企业将脱颖而出,而缺乏核心优势的企业可能会被淘汰。

新模式

打造北方最大二手车出口基地

“多亏我们提前布局的二手车出口新模式。从年初到现在,俄罗斯卢布对美元升值20%,抢在去年汇率低点进入俄罗斯市场的二手车商都赚了。”接到记者电话时,东疆综保区企业天津中运车达国际贸易有限公司(以下简称中运车达)总经理张雪正在俄罗斯出差。他口中的新模式,是中运车达俄罗斯分公司2023年与喀什市欧瑞博汽车销售有限公司联手打造的二手车“口岸前置仓+出口海外仓”模式。

对二手车出口企业来说,直接将车运送到海外面临很多不确定性。而在“双仓”模式下,企业可先将车运输到喀什,在那里享受车辆上牌交易、保税展示展销、物流发运等服务。海外客户也可以到前置仓挑选二手车,有了具体需求后,再将车辆发运到海外仓。

“双仓”模式不仅可以降低风险,还能加速交易。2024年下半年,某国二手车进口政策出现重大调整。张雪表示:“赶在政策落地