



从单次买卖到价值共创

京津联手探索专利“先用后付”

■ 记者 袁诚

路灯有啥作用?

很多人的答案是:照明。但当路灯杆搭载了北京理工大学的一项电动汽车无线充电技术后,这里也可以是充电站,且无需配备充电桩。

近日,天津滨创科技有限公司(以下简称滨创科技)与北京理工大学就“无位置传感器的电动汽车无线充电自动启动及引导系统”专利达成“先使用后付费”许可协议,这是天津经开区首单专利“先用后付”京津合作案例,也为“北京研发、天津转化”开辟了新路径。

“没想到不用花钱就能试用这么好的技术!”滨创科技总经理杨丽君欣喜地说,公司主要从事节能项目全生命周期服务及路灯照明系统研发与应用等业务,其中京津冀客户约占六成。这次与北京理工大学合作,他们计划把专利技术融入路政、公园、产业园等领域的智慧灯杆项目中。

眼下,滨创科技正着手推进南方一家

工业园的能源管理项目。“我们把北京理工大学的专利技术介绍给客户,他们很感兴趣,觉得十分新颖和实用。”杨丽君告诉记者,“依托新技术,未来园区能够实现‘哪儿有路灯杆哪儿就能充电’。现在,这项新技术已成为公司业务洽谈的加分项。看到客户对这项技术的认可,我们推广起来更有信心了!”

与常见的专利转让等一次性买卖不同,“先使用后付费”模式允许滨创科技前期零门槛使用技术成果,待产生实际效益后再付费。

“技术成果在从实验室走向生产线的过程中存在很多不确定性,业界不乏买了专利但转化失败,费用打水漂的情况。如今,‘先用后付’大幅降低了我们的研发成本和技术应用风险。大家劲儿往一处使,共推新产品落地,实现价值共创共享的效果。”杨丽君说。

在产业园、公园等地,人们时常能看到电动清扫车忙碌穿梭,它们往往要回到装有充电桩的场站补能,但有的场站较远,充电

十分不便。北京理工大学的新技术应用后,清扫车、观光车等车辆直接停在路灯杆旁即可充电。

车子停在路灯杆旁就能充电,这是怎样实现的?

“这项技术的最大创新之处在于无线充电,别看专利名称只提了电动汽车,其实也可以应用到电动三轮车、电动自行车、无人机等多个领域。”北京理工大学机械与车辆学院新能源与高性能制造实验室科研人员王言子向记者表示,无线充电有点像“隔空传电”。前期,工作人员在路灯杆侧边地下安装一个大线圈电路板,类似“隐形充电桩”,它通电后会默默产生看不见的磁场能量,而电动汽车底盘下面也有一块大线圈板子。当车停泊在这里时,车底的板子如同“吸铁石”般吸收地下的磁场能量,并把能量转成电,自动充进车辆的电池包,全程不用充电桩。

结合实际需求,北京理工大学机械与车辆学院新能源与高性能制造实验室科研人员正抓紧对专利技术进行二次开发。“我

们会根据应用场所的空间大小和地理环境,重新设计与之相符的电路板尺寸,并在样品的基础上不断迭代,以提高充电速度和降低应用成本。”王言子说,“随着自动驾驶技术逐步推广,市场对无线充电等技术的需求量水涨船高。我们最近也收到了自动清扫车、智能搬运机器人等无人化设备厂商的合作需求,正紧密对接,让技术早点用起来。”

“以此次京津合作案例为契机,我们将加快推广‘先使用后付费’模式,就像先试穿衣服再买单那样,让企业先试用专利技术,见效了才付费。”天津经开区市场监督管理局(知识产权局)副局长蒲艳表示,为降低企业前期成本压力,该局强化与中国技术交易所、中国人保合作,构建了“专业评估+二次公示+金融保障”的全流程服务路径,进一步夯实专利持有人与企业的合作基础;同时,加快搭建以京津冀高校、科研机构、企业为主体的知识产权创新联合体,提升专利交易活跃度,引领产业高质量发展。

双城故事

从北京大运河到“天津之眼” 车轮串起双城“新玩法”

■ 记者 张兆瑞

8月10日13时,在距离“天津之眼”不远的天石舫码头上,27岁的北京女孩刘芳伊摘下骑行头盔,额前的碎发还挂着汗珠,身旁12位骑友正依次举起自行车前轮,使其与缓缓转动的“天津之眼”圆盘在镜头里重叠——这是骑行圈“打卡”天津的标志性动作。

作为北京骑行女孩俱乐部主理人,刘芳伊当天早上带队从100公里外的北京通州大运河出发,用车轮丈量了京津两座城市的距离。见到记者时,她一边擦着汗,一边翻看手机里的照片,将这场特殊旅程的全过程娓娓道来。

“今天7时,我们在通州大运河漕运码头旁集合。”刘芳伊笑着介绍,紧邻大运河的绿道是首都骑行圈的“网红线路”,路面宽敞平整,两侧树木葱郁,因与社会车道完全隔离,特别适合新手。“骑在上面特别舒服,耳边全是风声和树叶的沙沙声。”她还提到,近几年骑行运动风靡京津冀,在中国自行车运动协会去年发布的110条精品骑行路线中,京津冀区域就占了15条。她也是利用这个热度创办俱乐部,如今会员已突破600人。

沿运河绿道骑行1个小时,队伍就转入G103国道。“这条路是连接京津的交通要道,虽然有货车经过,但非机动车特别宽,像条‘护城河’。”此次骑行的领队王倩在一旁解释道,“以前跨城骑行是个不小的挑战,但这两年京津冀国道升级,路况好了,沿线还多了不少加油站当补给点,让人心里踏实多了。”为应对骑行过程中可能发生的突发状况,俱乐部这次特意租了一辆保障车。“车上装着饮用水、能量胶、盐丸,还有技师和收队人员,谁车坏了、体力不支了,都能及时处理。”王倩说。

12时,队伍进入我市北辰区,路况变得复杂起来,车流、人流密集,道路也四通八达。刘芳伊回忆起一段小插曲:“我们在一处立交桥下迷了路,正围着导航商量呢,一位骑电动自行车的天津大哥主动停下来,问我们是不是从北京骑车来的,还说要带我们一段。”她笑着说,那位大哥特意放慢车速在前头引路,直到大家看见“天津之眼”的轮廓才挥手告别,“每次来天津都能遇到热心人,这份温暖比‘打卡’景点还让人感动。”

拍照“打卡”结束后,骑友们顾不上休息便分散去体验天津的烟火气:有人奔向煎饼摊,现摊的绿豆面煎饼裹着馃子,刷上甜面酱与腐乳,趁热咬下,香脆满口;有人跑到刨冰摊前,红豆、葡萄干、山楂碎堆成小山,浇上炼乳,冰碴在口中化开,5个小时的骑行疲惫瞬间消散……

返程前,自行车被固定在保障车车顶,大家坐在车里闲聊。“有人说出发时特别紧张,怕自己坚持不下来;有人感慨国道太方便了;还有人惦记着下次带家人来天津吃海鲜。”刘芳伊向记者回忆起三年前第一次双城骑行时的狼狈。“那时候没保障车,背着沉甸甸的补给,车胎扎了只能自己补,回程坐高铁还得拆车轮打包。”她感叹道,“现在多好啊,沿途补给站越来越多,骑行路线也越来越顺畅,双城骑行越来越容易了。”

当天活动结束后,刘芳伊在骑行群里发了条消息:“9月,天津蓟州山道,接着骑!”群里瞬间热闹起来,“报名”的回复接踵而至。当天车队骑行破过的100公里,不仅是道路,更是京津两座城市织密交融的印记。

信息速递

巨力索具落子保税区 打造海洋科技新引擎

日前,巨力索具股份有限公司(以下简称巨力索具)在天津港保税区设立全资子公司——巨力索具海洋科技(天津)有限公司,注册资本1亿元人民币。这一举措标志着巨力索具布局海洋科技领域迈出重要一步,将有效提升企业可持续发展能力,同时也彰显了天津港保税区吸引优质项目的独特优势,为海洋经济发展注入新活力。

据了解,巨力索具凭借在索具领域的深厚积淀和行业影响力,以国家政策为导向,针对海洋工程装备的关键技术瓶颈开展长期系泊系统研制,并掌握了长期系泊产品设计、制造核心技术,解决了系泊产品高疲劳性能技术瓶颈。2024年,巨力索具以单股永久系泊钢丝绳、系泊纤维缆,深海系泊系统配件三大产品线为依托,全面开展市场推广,推动产品商业化落地。

为提升产业化、规模化水平,同时对标国际同行,构建高效服务与成本优势的核心竞争力,巨力索具通过设立全资子公司,聚焦钢丝绳产品生产、海洋工程装备研发制造、深海石油钻探设备制造等多元业务,深度契合国家“深海科技”发展战略及海洋经济产业升级方向。

近年来,天津港保税区积极落实国家海洋经济发展战略,持续优化产业生态,为海洋工程、装备制造等领域企业构建了良好发展环境。巨力索具此次设立全资子公司,不仅将为区域海洋经济产业链注入新动能,促进相关产业协同发展,还将依托其在索具领域的技术优势与市场资源,助力保税区实现深海科技产业化应用的新突破。

下一步,天津港保税区将持续秉持优质服务理念,为项目的建设与发展提供全方位支持,高效推动项目落地见效,与企业共同打造海洋经济高质量发展的新标杆,为实现海洋强国战略贡献力量。

记者 陈璠

填补国内技术空白 泰达企业研发获新突破

近日,天津经开区(简称泰达)企业天津健凯科技有限公司(以下简称健凯科技)在北京举办新品发布会,正式推出其自主研发的国内首款、目前唯一获批III类医疗器械注册证的聚乙二醇(PEG)交联透明质酸钠凝胶产品。

该产品的成功上市,填补了国内PEG交联透明质酸钠凝胶领域的技术空白。为进一步推动产品临床应用与市场覆盖,健凯科技在发布会上宣布与华润上海公司达成战略合作。此次合作将深度融合华润的渠道优势与健凯科技的研发实力,加速新产品的市场推广。目前,该产品已启动全国重点医疗机构的临床推广,预计于2025年第四季度全面进入市场。

记者 郝一萍



日前,由中国一冶承建的外环线东北部调线与津蓟快速路立交工程全部完工。开通后,天津滨海国际机场至津蓟高速单程可节省至少10分钟的车程,天津中心城区去往河北唐山、承德、秦皇岛等地也将更加便捷。

记者 张磊 摄

小小咖啡豆“唤醒”城市商业活力

■ 记者 刘宇

一颗颗小小的咖啡豆,经历烘焙、研磨、冲泡、调制等工序之后,化身能量的源泉,激活人们的生活,带动咖啡商业链条不断转动,更是“唤醒”了城市的商业活力。

如今,在京津冀地区的各类写字楼里,连锁咖啡门店已然成了标配;在景区景点,特色鲜明的咖啡馆也完美地融入了文旅场景,成为游人“打卡”的目的地之一;在主流购物中心,咖啡更是成了餐饮区域里被竞相布局的品类。

北京品牌天津“开花”

“我们公司总部虽然在北京,但开在天津的门店其实比北京还要多,天津的咖啡消费氛围特别好,也很适合我们这样专业做细分领域的企业发展。”来自北京的咖啡品牌丫米2022年才进入咖啡市场,短短三年时间,就已经在北京、天津、西安等重点城市扩张到了数十家店铺。丫米负责人任猛向记者介绍,目前该品牌在北京有5家店铺,而在天津已经有15家。

“我们的业务主要专注于服务企业客户,比如为一些大型企业机关的办公楼、铁路路站的VIP(贵宾)休息室等提供定制的高品质咖啡,算是整个咖啡产业里一个比较专业的细分领域,这个赛道在天津很有发展潜力。”提起在天津的发展,任猛信心满满,目前他们在天津服务的客户覆盖了多个行业,运营模式已经相对成熟,可以快速复制到新的客群当中。

相比面向大众消费者的传统咖啡店,丫米的商业模式更注重精准,这个精准不光是服务客户的精准,产品品质和整个供应链都需要精准。“比如某一个门店一年的咖啡豆用量约0.5吨,咖啡豆的来源都是来自埃塞俄比亚大使馆指定的渠道,烘焙也是定向委托给我们自己的烘焙工厂,所有一切都‘可溯源’,这也保证了我们产品和服务品质的稳定。”

任猛坦言,随着公司在天津的商业版图不断扩大,公司已经计划将总部迁到天津静海,未来将天津的运营模式,复制到全国更多的城市。

“最近各种咖啡资源对接会、咖啡文化节、咖啡市集,我可是没少参加,的确这个赛道现在竞争比较激烈,但也确实还有机会,我打算先从加盟开始试试水!”来自北

京的“80后”创业者陈超,近期一直在考察咖啡店的投资机会,在此之前,他在北京成功运营过烤鱼餐厅,也投资过快餐店。“三四年前,北京主流商圈的咖啡店密度就已经和纽约、东京之类的城市差不多了,所以我更倾向于从天津和河北省的一些有潜力的商圈找找机会。”他说。

按照陈超的规划,他会首先考虑正在快速拓展店面的连锁咖啡品牌,比如某连锁品牌近期针对北京、天津、重庆等城市,推出了单店免收两年的加盟费、管理费、培训费等加盟政策,减免的费用超过3万元,“尽量用更少的前期投入,摸清门店运营的思路和关键点,后续再转向独立咖啡店打造自己的品牌。”

中外咖啡豆在天津“成团”

7月16日,天津首单本地直采海运进口埃塞俄比亚咖啡豆在东疆综保区开箱。这批远渡重洋的豆子,由当地企业在产地源头采摘生豆,再利用现有的地中海航运直航航线,35到40天就能运抵天津港,为天津近2000家咖啡馆以及京津冀三地的大型商超提供最新鲜的原材料。据了解,埃塞俄比亚是我国咖啡豆主要进口国之一,此前类似的业务大多由国际贸易商代理,而天津的本地直采模式则是借助自身口岸集散优势,减少中间环节,优化了供应链结构。对于咖啡产业链的各级企业和商户来说,缩短了咖啡豆从原产地到消费市场的流通路径,同时也降低了采购成本。

“我们公司的原料,既有来自云南的小粒咖啡,也有来自马来西亚和越南的‘外国货’,无论来自哪,都是先运到天津武清的工厂,加工后再销往全国各地。”赛品咖啡的创始人包云枫向记者介绍,2008年,他和自己的创业团队,凭借此前国际贸易的从业经验,乘着北京承办奥运会的东风,在北京创立了赛品咖啡,并先后研发了微研磨咖啡、即食咖啡豆、果咖等新产品。

2017年,包云枫带领着赛品咖啡从北京搬到了天津武清,公司的供应链也实现了又一次升级。“在天津做咖啡,各种感觉都很‘对路’!可能是天津自带的港口和国际贸易基因,使得大家对于咖啡的接受程度普遍比较高。”总部迁至天津之后,包云枫和他的赛品咖啡也跟随着市场的变化进入了新的发展阶段。目前,赛品咖啡的天

津公司占地面积12亩,拥有5000平方米的车间,配备7条先进的自动化生产线。公司总部迁至天津后,也开辟了新的赛道。“以前速溶咖啡产品主要销路是大型商超,现在得益于京津冀在交通、物流等方面的高度协同,我们开始在线下渠道布局休闲食品市场。”

咖啡互动打造新“走廊”

7月18日,一场联动京津咖啡产业的咖啡文化节在天津河东的棉三创意街区拉开帷幕。活动主办方天津市消费流通促进会相关负责人介绍,本届天津市咖啡文化节已经是第四届,同时也是天津举办的首届“京津双城咖啡联动季”,活动现场,首次实现京津双城咖啡资源联动,来自北京和天津的咖啡品牌主理人面对面交流行业心得。

“我这次是专程来取经学习的,很多北京、天津的优秀主理人,都在运营店面和推广方面给了我宝贵的建议!”来自河北石家庄的独立咖啡主理人小柯不停地用手机记录下有意思的店名、宣传语和独特的咖啡产品,她告诉记者,“京津咖啡走廊”给她带来了不少灵感。

据了解,本届文化节首次亮相的“京津咖啡走廊”,是由天津本土咖啡品牌和北京朝阳精品咖啡品牌组成的联合展区,16个品牌展区各有特色。

8月8日,天津市咖啡产业融合发展对接会在空港经济区举行,对接会吸引了来自京津冀三地的咖啡种植、烘焙、设备、品牌、门店等相关产业链企业,还引入了银行等金融机构,通过创新金融服务模式,为京津冀地区的咖啡企业降低行业交易成本,提升运营效率。

“咖啡消费市场持续扩容,天津作为京津冀消费高地,正加速推动咖啡产业由‘文化赋能’向‘产业升级’转型。我行专门为咖啡产业量身定制了专属金融服务方案,这也是我行服务实体经济的创新实践之一。”天津银行E银行产品经理陈宇轩介绍。从具体方案来看,天津银行推出的“消费资金提存公证监管平台”,利用金融科技手段,为咖啡企业提供安全、高效、透明的资金管理解决方案,有效降低交易风险,保障各方权益。同时,银行方面也会针对咖啡产业链上下游不同主体的融资痛点,提供灵活、便捷的金融支持,助力企业解决资金周转、设备升级、市场拓展等难题。

填补国内技术空白 泰达企业研发获新突破

近日,天津经开区(简称泰达)企业天津健凯科技有限公司(以下简称健凯科技)在北京举办新品发布会,正式推出其自主研发的国内首款、目前唯一获批III类医疗器械注册证的聚乙二醇(PEG)交联透明质酸钠凝胶产品。

该产品的成功上市,填补了国内PEG交联透明质酸凝胶领域的技术空白。为进一步推动产品临床应用与市场覆盖,健凯科技在发布会上宣布与华润上海公司达成战略合作。此次合作将深度融合华润的渠道优势与健凯科技的研发实力,加速新产品的市场推广。目前,该产品已启动全国重点医疗机构的临床推广,预计于2025年第四季度全面进入市场。

记者 郝一萍

天津国际油气交易中心 “上新”管道天然气交易

近日,位于天津经开区的天津国际油气交易中心联合宁波城际能源贸易有限公司、宁波北仑新奥能源有限公司推出“PNG(管道天然气)舟周购”常态化竞拍活动。这是该中心继液化天然气、重烃品种之后,首次上线管道天然气资源竞拍业务,将为市场参与者提供低门槛竞拍管道天然气资源的渠道,帮助京津冀等地企业灵活调配增量气源,有效应对市场波动。

据了解,天津国际油气交易中心创新推出的“PNG舟周购”常态化竞拍活动,将原本分散在不同地区之间的增量气源需求,聚合到公开化的交易平台进行市场化竞拍,有助于中下游企业以更合理的价格获得管道天然气资源,降低采购成本。

记者 陈璐

记者 袁诚