



“哪吒”是怎样炼成的

■ 谷朋

脚踩风火轮，手持火尖枪，神话中的哪吒一出生便能翻江倒海，这离不开“灵珠”的积淀与太乙真人的悉心点化。如今，在新经济浪潮中崛起的哪吒企业亦是如此，它们“出生即爆发”，并非源于天赋异禀的偶然，而是凭借沉潜内修、借势破局之能，才在市场竞逐中勇立潮头、劈波斩浪。

在新经济领域赛道上，哪吒企业基因强大，一出生就爆发力十足。它们成立不过3年，却能拿下亿元级融资，未上市已成搅动行业的新物种。之前，天津已涌现出14家哪吒企业，最近，又有6家企业上榜，这些企业代表着创新与活力，反映了发展的速度与韧性。

前不久，来自欧洲的国际航空集团面向全球征集可持续航空燃料创新方案，天津费曼动力科技有限公司凭借“变碳为油”的技术路线成功入围。这是一家天津大学师生共创的科技企业，成立不久已跻身哪吒企业。看似一鸣惊人的背后，凝结着创始人十余年的用心，团队持续迭代碳循环技术方案，并在校友资本加持之下迎来“高光时刻”。由此可见，“出道即巅峰”只是表象，甘于沉潜、勤修内功，敢于破局、乘势而上，才是哪吒企业的炼成之道。

市场不相信“一夜爆红”的神话，如果没有前期沉潜深耕的蓄力，再亮眼的突破也可能只是昙花一现；而如果一味“低调”守成，少了乘势突围的魄力，再深厚的积累也

可能困于原地。踏上时代的“风火轮”，用好手里的“乾坤圈”，把长期的积累转化为开拓的锐气，才能在市场的惊涛骇浪中站上潮头、打开局面。

勇立潮头，并非匹夫之勇。以前瞻的眼光，瞄准市场需求与技术突破的交汇点，在产业升级中精准卡位，是将技术积累变成“先发优势”的关键。纵观全国390家哪吒企业，超六成深耕集成电路、清洁能源、人工智能等科技属性强、创新浓度高、紧贴民生需求的领域。就拿储能市场来说，当前，产品同质化加剧、价格战升级，贸然入局的企业举步维艰。天津华致能源有限公司另辟蹊径，凭借“针头战略”，专攻工商业储能赛道，在高价值、高潜力的细分领域精准发力，正是这种“靶向攻坚”的战略定力，让企业避开同质化竞争，把沉潜期的每一份投入，变成了撬动业务爆发的支点。

哪吒企业的炼成，离不开融合创新的生态。作为新物种企业，要走出配套不足、市场认同低的困境，仅靠单打独斗难起波澜，还需要政企研协同发力、全链条赋能的生态为其保驾护航。在武清京津产业新城，有座“围着院士转”的产业园，属地与高校联手，邀请中国科学院院士元英进入驻，把研究院建进园区里，搭建起技术攻关、资源对接与市场培育的闭环。在这片沃土上，哪吒企业元一（天津）生物科技有限公司快速成长，几十家相关企业“破壳而出”，形成

“前后院儿”就是上下游的紧密生态。这种“近水楼台”的生态效应，孕育的不只是哪吒企业一类的佼佼者，更能形成大企业牵头破局、小企业协同补位的产业链梯次，让创新不是单点突破，而是沿着产业链上下游形成“抱团突围”的合力，最终催生出更具韧性的产业集群。

放大视野来看，随着科技研发、概念验证、成果转化全链条日益成熟，政企研协同组织的“混天绫”成为哪吒企业打破成长壁垒、加速资源整合的利器。从全国重点实验室、海河实验室等高能级平台提供技术支撑，到高水平大学、科研院所输送创新人才，在天津，各类创新资源已从“分散存在”转向“攥指成拳”，带来的爆发式创新裂变。这不是简单的资源叠加，而是龙头企业、行业先驱将产业趋势判断、技术痛点洞察，与初创企业的灵活创新深度融合。新晋企业一出生便自带“产业基因”，实现“站在巨人肩膀上”精准发力、借势突围，从而摆脱了传统初创企业的成长困境，快速站上产业竞争的前沿阵地，在产业变革的关键节点，实现从技术突破到市场引领的跨越。

“哪吒”并非一天炼成的，真正的破局者，靠的是长期积累与时代机遇的同频共振。当沉潜的内功遇上协同的生态，新物种企业便能以破局的锐气与锋芒，在产业变革的浪潮中开辟赛道、引领风向，将创新势能转化为高质量发展的新动能。

思想会客厅

对话人：

刘刚 南开大学经济研究所所长
郭振 本报评论员

不同区域资源禀赋、特色优势各不相同。立足城市“家底”抓机遇，在资源共享、优势互补中深化国际国内合作，城市发展之路将更宽广。

郭振:最近，中国—上海合作组织绿色产业合作平台、数字经济合作平台、职业技术教育合作中心落地天津，既能提升城市的国际化水平，也为绿色产业、数字经济、服务贸易等领域注入新动能。在您看来，建好用好合作平台、合作中心，将为天津的产业发展带来哪些新变化？

刘刚:目前，绿色产业正逐步成为上合组织国家经济转型与可持续发展的重要推动力，数字经济已成为驱动全球经济发展的关键力量。天津在绿色产业、数字经济等领域具有良好的产业基础，可以与上合组织国家丰富的产业场景相结合，优势互补、实现共赢。作为北方重要的港口城市，在上合组织框架内展开国际合作，不仅可以为天津绿色产业、数字经济发展带来新的机遇，完善产业体系、提升创新能力，也能更好地促进国内国际双循环。在国际合作中，还能发现一些新的产业发展机会，这有助于战略性新兴产业、未来产业的发展，为城市带来更多发展机遇。

郭振:用好“家底”，才能抓住机遇。天津有着较为完整的循环经济产业链条，也有着良好的数字产业基础。用好“家底”，不只是盘活闲置载体，也要用好这些特色资源，并以此赋能合作平台、合作中心建设。

刘刚:用好资源，核心是抓住需求。这实际上是“政府搭台，企业唱戏”，通过合作平台、合作中心搭起一个合作的窗口、桥梁，才能更好地了解彼此需求，进行产业合作。抓住需求，需发挥好产业集聚的优势、发挥好商会的作用，在对接合作中对不同市场进行深入研究。还可以加强高校、院所、智库机构之间的合作，甚至通过联合培养学生来了解双方需求。宝坻区勇猛机械股份有限公司是国内领先的收获机专业制造商，企业在前些年出口巴基斯坦，但遇到了问题。机器一旦出现故障，当地没人会修，国内派人回来就得一周，农户等不起。转机在鲁班工坊，围绕当地农业生产需要开展的农机培训项目不仅解决了维修难题，也让企业获得了大量需求反馈。需求被发现，技术在海外落地，一座座沟通的桥梁也搭了起来。发现需求后，我们就可以将自己的特色资源对接上。即使没有这方面的资源，也可以从全国寻找资源为我所用，在整合更多资源的过程中形成自己新的产业优势。

郭振:发展绿色产业、数字经济，需推动科技创新与产业创新深度融合。整合企业、高等院校、科研机构等资源，持续深化产学研融合，成果转化、企业孵化将按下“加速键”，城市创新生态也将持续优化。

刘刚:在国际市场开拓过程中，政策差异、语言沟通障碍与商业生态多样性等因素，都会对合作成效和本地化运营带来挑战，影响企业出海。产教融合、产学研一体化等项目，需要对不同国家、不同市场进行针对性研究，这样才能找到更多可以合作的项目。如果前期没有足够的研究，先进的技术可能难落地，企业的产品也可能不对路。天津中投科技有限公司针对中亚地区的地形和气候特点研发“丝路驼铃”系列电动自行车，这些搭载着耐寒电池和山地越野减震系统的产品，在吉尔吉斯斯坦的市场占有率已经突破了20%。因地制宜去研究，做好前期的研究、探索、沟通，找到双方的共性与差异，摸清可能展开的合作的领域，就能为企业出海、产业发展提出更有针对性的建议，从而让企业更好地“服水土”。

郭振:建好用好合作平台、合作中心，除了用好现有资源，还需完善共建机制，深化制度创新。这可以更好地优化资源配置、释放平台潜力，持续提升合作效率。

刘刚:合作的有效推进离不开健全的机制保障。许多企业对海外市场认知有限、资源力量相对薄弱，仅靠企业“单打独斗”很难把握好需求、抓住商机。解决这些问题，需进一步深化产学研协同合作。政府牵头整合资源，先组织行业专家、高校学者开展深度研究，涵盖海外市场动态、技术匹配方向、合规风险点等，在此基础上搭起平台，再引导企业根据自身实际需求精准对接资源。深化产学研合作，让研究紧扣企业痛点，避免“纸上谈兵”，多方合作、多方联动，才能更好地把握机遇，为企业出海筑牢支撑。

基层声音

本报与各区融媒体中心联合推出

“抢”来的不只停车位

■ 吴树群

南开区中石油桥、宾悦桥等多处桥下空间，曾经是装修垃圾与“僵尸车”堆积的城市“死角”，经过相关部门的科学规划与集约利用，摇身一变成了10余处整洁有序、智慧便捷的停车场，新增一千多个停车位。

中心城区寸土寸金，居民多、需求多，但可利用的空间十分有限，停车难的问题日益尖锐，有的老旧小区道路两侧停满了车，居民出行车辆错车困难，常常堵得水泄不通。

一边是需求的“旺”，一边是资源的“紧”，矛盾怎么解决？唯有下绣花功夫，精准规划，盘活闲置资源。南开区根据每个桥下空间不同的地形地貌、周边交通状况以及居民分布等因素，制定了科学合理的改造方案，在不起眼的边边角角“抢”上了上千个停车位。

盘活存量资源，不仅是对空间的利用，更是对资源价值的再挖掘。这些“桥下停车场”通过引入智慧停车管理系统等智能化手段，提升了运营管理效率，不仅方便了居民停车，还降低了运营成本，提高了经济效益。同时，这些新停车场的建成，也带动周边区域商业繁荣和城市活力的提升，实现社会效益和经济效益的双赢。

从市集之变看消费之变

■ 杨建楠

“走，赶集去！”小时候爷爷奶奶这样一招呼，孩子们就马上来了精神。赶集，成为许多人的童年回忆。

一代人有一代人的市集。新一代市集有啥不一样？过去，人们赶集是为货品而来，现在，“买买买”之外，好玩、好逛成了市集引人来的关键。过去，货品越丰富、规模越大的市集越受欢迎，“什么都能买到”成了大家赶集的动力；现在，各种主题性市集成为年轻人的新宠。人们在“发酵市集”上品尝各种发酵类食品，学习发酵知识。在手工市集，买家和卖家交流创意和制作技巧。市集的主题未必有多高大上，哪怕围绕一颗土豆、一杯啤酒，照样能办一场热热闹闹的集。

比之从前，如今的市集变的是功能、形式，它们既是消费场所，又是社交空间。年轻人热爱特色市集，未必是为了“买买买”，而是期望收获一份松弛感、几个志同道合的新朋友……

透过市集之变，看消费趋势之变，会发现，当传统衣食住

行用的消费需求获得满足后，人们对审美、娱乐、休闲、情感等需求愈发旺盛。消费趋势也就日趋私人化、个性化。谁抓住了这种变化，乘势而上，谁就能将更大市场拥入怀中。

破“界”，不只跳出原有边界那么简单，而是要树立大消费、大文旅、大商贸观念，让多种业态动起来、融起来，用“新”打开文旅商旅的多种可能。国庆假期期间，天美艺术街区办起了“流水席”。由街区的商户轮流“掌勺”，市民线上预约，即可免费品尝手冲咖啡、特调饮品、限定甜点等美食。饱了口福，人们还能在街区看展、逛潮流小店，感受浓郁的艺术氛围……这些不同业态的混搭看似“点”的突破，实则将风貌建筑、历史文化、特色产业“整体串联”，形成了街、商、城相互赋能的立体发展模式。

说到底，消费之变也是需求之变，不断升级的消费，背后是升级的需求、升级的产业。因需而动、因势利导，无论企业还是城市，都应抓住机会。

用好城市“家底”，合作促进“加速”