

走进生活的酷炫黑科技

——探访“双创周”北京会场主题展

■ 新华社记者 盖博铭 关明辉

能给葡萄皮做缝合“手术”的医疗机器人、眨一下眼睛就能自动打开门禁的虹膜识别设备、具有“千里眼”和“顺风耳”功能的安防机器人……“双创”主题展里热闹非凡。

10月9日,2018年全国大众创业万众创新活动周北京会场在中关村国家自主创新示范区展示中心拉开帷幕。

本届主题展紧扣全国双创周“高水平双创、高质量发展”主题,展览面积超过18000平米,遴选出的技术和产品中,有300余家企业600余项成果为首次展出,展示全国科技创新中心建设的最新成效。

主题展主要包括奋进新时代、高质量发展、高水平双创、京津冀协同、高科技惠民、双创活动等六大展区。

记者发现,高科技创新产品正与百姓生活越来越贴近。

一台眼底拍照仪器前面正排着长队。“数据库里有百万张眼底图片及相关信息,通过图像识别及大数据比对,我们可以为患者提供与眼底有关疾病的诊断参考。”工作人员曹瑾介绍,该技术让机器人学习人类医生的阅片经验,已在部分医院落地,助力医疗服务升级。

10月9日,参观者在“双创周”北京会场



■ 新华社记者 薛玉斌 摄

创新“加速跑”

——全国双创周主题展示活动见闻

■ 新华社记者 李力可 康锦谦

能完全卷曲的显示屏、能在水中通电的插座、让截瘫患者行走的外骨骼机器人……9日,2018年全国大众创业万众创新活动周拉开帷幕,在主场会场成都的创新创业主题展览上,记者看到,许多具有自主知识产权的创新型企业正开花结果,迎来产业化的春天。

一款有环形显示屏的“黑科技”音响吸引了不少观众的目光。工作人员介绍,这款柔性AMOLED全景可视化智能音箱上的屏幕是该企业研发的柔性显示屏,不仅可以任意弯曲和折叠,还具有超薄、厚度高、低耗电等优点。“我们公司拥有4400多件与OLED(有机发光显示器)相关的关键专利,还负责制定了2项柔性显示国际标准,真正把显示技术握在了自己手里。”公司负责人杨淑娟说。

“我们啥时候能用上卷起来的手机?”现场有观众问道。“在应用创新上,我们与手机等终端厂商已经从单一的买卖关系走向了更加深入的合作。”杨淑娟说,通过向终端厂商提供应用理念,围绕OLED技术,国内上下游企业间的协同创新能力正不断加强。

柔性显示屏展现了自主创新的美丽,另一款绝缘连电插座则“玩了一把心跳”。在站前玻璃水缸旁,创业者周刚介绍起他研发的“不怕水”绝缘连电插座,他拔掉水中的电灯插头又再次接通,在观众的惊呼中,电灯再次亮了起来,令人担心的触电场景并没有出现。“说起插座,大多数人可能都觉得应该防水防触电,但我们的插座偏偏就不怕水。”周刚自信地说。

“我还是一名大学生的时候就在研究绝缘连电技术,现在我们的技术已经拿到了欧盟CE认证(欧盟安全合格标志)。”周刚告诉记者,目前这款绝缘连电插座产品已经接到了5000万元的订单。下一步,他和他的团队还计划将绝缘连电技术应用到更多的家用电器上。

一款貌似从科幻电影中走出的外骨骼机器人,给截瘫患者带来了重新行走的希望。“截瘫患者用上这个机器人后,传感器可以感知人体的行动意图,通过拐杖配合,由各个部件辅助患者行动。”工作人员介绍道,这款由电子科技大学自主研发的外骨骼机器人即将投入量产。未来,截瘫患者不再必须到康复训练中心借助固定器材进行康复,外骨骼机器人将帮助患者随时随地进行康复训练。

据了解,近年来,成都聚焦创新创业主题,持续加大创新投入,全社会研发投入增幅持续保持在10%以上,各类市场主体年均增加35万余家,年新增就业近30万人,先进制造业和战略性新兴产业收入占工业总收入的比例接近60%。据了解,本届双创周期间,成都还将集中发布双创升级版“成都倡议”,以及推动科技创新、促进军民融合等政策措施。

2018年全国大众创业万众创新活动周

北京会场启动仪式暨中关村创新创业季开幕式



■ 新华社记者 罗晓光 摄

主题展上体验AR沉浸式全景仿真系统。

在现场,生物医药、节能环保、智慧生活等方面的创新创业项目层出不穷,同时运用VR、AR等互动展示方式,增加公众的参与感与体验感。

“双创”展里,不少硬科技创新与商业模式创新正呈融合之势。企业不仅推出单项技术,也在推出“商业解决方案”。

一项“陀螺仪”技术能玩出怎样的花样?

北京戴乐科技有限公司工作人员哈依那尔和同事正在用“空气拨片”弹奏吉他。手里拿着拨片,通过蓝牙连接手机后便可以对着空气“弹奏”吉他、“练习”架子鼓。据哈依那尔介绍,这个小拨片可以成为音乐启蒙或练习节奏的辅助工具。

业内人士表示,硬科技突破结合商业模

式创新的“解决方案”正成为创业的“标配”,不断推动制造业和公共服务等提质增效。

高质量发展展区,重点展示了新一代信息技术、人工智能、集成电路、新材料、生物与健康等新兴产业最前沿的技术成果和创新产品,这些产品也在各方面服务国家战略。

除了面向城市生产生活场景,记者在展区还看到了一些面向“三农”领域的创新创业项目。

“今年我们已经卖了几百套了,我们发现,越是专业合作社搞得好的地方,越好卖,效果也越明显。”一家提供病虫害监测预警防控服务的厂商负责人李世盛告诉记者,他们通过整合图像识别、物联网、大数据、超声波等技术,研发出了简易的数据采集设备,只需将它竖立在田间地头,就能帮助农民实现病虫害的实时智能监测预警,并提供有效的治理方案,最大程度降低农业自然灾害损失。

大众创业、万众创新迈进了新时代,已经成为稳定和扩大就业的重要支撑,成为推动新旧动能转换和结构转型升级的重要力量,成为我国经济行稳致远的活力之源。

在2018年全国大众创业万众创新活动周北京会场开幕式上,中国科学院计算技术研究所研究员陈云霁表示,“双创”已从“填补空白”发展为“引领行业”,“双创”工作应更多服务国家走向“强起来”。

一块布 一张膜 一包水泥

——一个浙中老工业基地如何重焕生机

■ 新华社记者 魏董华

“日看千帆竞发,夜观万家灯火。”位于浙江中西部山区的兰溪市自古商埠繁华,在改革开放初期工业产值名列全省前茅,一度在浙江掀起“工业学兰溪”的热潮。然而随着这里的国有企业群落陷入发展低谷,20世纪90年代初期兰溪的工业经济跌入谷底。如今,凭借着一块布、一张膜、一包水泥,这个曾经的“老工业基地”重焕蓬勃生机,“老树发新芽,新树深扎根”正成为兰溪工业高质量发展的发力点。

一块布,一个支柱产业

纺织是兰溪的支柱产业。中国织造名城、中国纺织产业基地……这些金光闪闪的名片下,这座小城正在用所织的线连接世界市场。

浙江金梭纺织是一家主产牛仔面料的企业,负责人童福友刚刚在上海参加了中国国际纺织面料及辅料博览会。去年,企业与中纺院合作,拿出20%的利润去研发能散发香味、凉爽、发热等专利牛仔面料。博览会上,40多个国家的客户都表示出了浓厚的兴趣,带着样品回国试产服装。

这些天同样忙碌的还有浙江万舟集团,其年产1.2亿米时尚差别化服装面料项目将于明年5月完工。这家年产值超过20亿元的行业龙头企业计划引进810台世界最先进喷气织机,届时将拥有超3000台织机,成为全国最大的棉坯布生产企业之一。

“企业大力推进机器换人,将纺织从劳动密集型转向资金密集型、技术密集型行业。”集团常务副总裁徐建忠说,公司每万纱锭只需20名工人,远低于全国行业60-80人的平均水平;每度电可产白坯布2.2米,远高于国内同行0.7米的平均水平。

兰溪市经信局数据显示,兰溪纺织品出口近百个国家和地区,出口的牛仔布占全国的1/7,2017年纺织品实现产值286亿元,规模以上产值连续12年保持两位数增长。

一张膜,一个新兴产业

1999年,建国初期作为新安江水电站配套项目所建的兰江冶炼厂改制为浙江华东铝业有限公司,彼时进军华东地区最大的有色金属冶炼加工企业之一,全盛时期缴税占兰溪市总税收的近25%。

“虽然技术国际领先,但其年耗电22亿度,在能源小省的浙江根本无法立足。”兰溪市经信局局长董永生说。

2014年,华东铝业彻底关停高耗能的电解铝生产线,转而进军高技术、高附加值的光学膜新材料产业,建设百亿产业的光膜小镇,打造光学膜产业集群,抢占光学膜市场。

如今,光学膜产业园初具雏形,已有8家光膜企业形成产业链,投产前预计年产值超40亿元。在其中之一——的德德光电公司,代表了国内光学膜产业最高水平的年产3000万平方米的液晶复合膜项目完成土建工程,预计年底能够实现投产。

“我们计划再招六七家光学膜企业,增强

产业集聚能力,力争打造新材料产业集聚区,使之成为当地实体经济新增长极。”产业园总经理何海君说。

一包水泥,一次全球布局

走进位于浙江省兰溪市的红狮集团总部,厂房周围绿化葱郁,枝叶上不见水泥粉尘,一副花园工厂的模样。红狮集团副总经理杨志清说,我们用“低碳、安全、环保”方式制造水泥。在生态方面,公司投入环保资金约20亿元,2018年危废处置规模可达200万吨。

从立窑到国际先进新型干法工艺,从国内走到海外,红狮集团在全国10个省有40余家大型水泥企业,同时,投资20亿美元在东南亚布局多个大型海外水泥基地。

今年2月,老挝万象红狮5000吨水泥生产线点火投产;5月,尼泊尔红狮6000吨水泥生产线点火投产;8月,印尼红狮项目主体工程开工建设……

这两年,红狮集团借数字经济东风,以“传统产业+互联网”打造水泥“生态圈”。记者在集团控制中心看到,国内各水泥生产企业及海外项目实时工艺参数及技术指标等数据都在大屏幕上显示。“若有生产指标异常,都能通过集团总部的技术支持予以解决。”杨志清说。

“没有夕阳产业,只有夕阳企业。”兰溪市委书记朱瑞俊说,“从计划经济的辉煌到市场经济初期的低谷,再到破茧重生,靠的就是持续传承创新的优良工业基因。”

从“白米”到“金米”的“品牌突击”

——吉林稻田“种出”的农业供给侧改革样本

■ 新华社记者 邹声文 刘硕

吉林舒兰曾以出产皇家贡米自豪,所产水稻品质上乘,但好米却卖不出好价,面对以大米闻名的邻居——黑龙江五常,既尴尬又羡慕。

近年来,舒兰引导当地农户既种好水稻又“种”好品牌,成功实现从“白米”到“金米”的“品牌突击”,在万顷稻田里书写了农业供给侧改革的鲜活故事。

“邻居”强,更要自己强

一条拉林河,将吉林舒兰与黑龙江五常连在一起。两地同山同水同气候,也同样出产优质稻米,但地处上游的舒兰所产大米却远不及五常大米名气大。价格低很多,就自然出现了“贴牌”的尴尬现象。

一方面是部分舒兰大米“主动贴牌”:五常大米知名度高,不少加工厂购买印有五常大米字样的包装袋,“贴牌”上市。

一方面是不少舒兰大米“被动贴牌”:五常大米畅销,当地产量无法满足需求,一些米企就开着大卡车到舒兰等地方大量收购稻花香品种的稻谷。

“那些年,舒兰为了跟五常争粮,还曾在村口设卡,不准外地车辆来收粮。”在紧挨五常的一个乡镇,一位舒兰米商回忆说。

“黑龙江五常的品牌意识起步早,水稻品种研发做得好,行业协会带动作用强,当地政府也重视推广”,所以很早就得到市场认可。”说起舒兰与五常昔日的差距,舒兰市平安镇

永丰米业董事长曹洪峰颇有感触。

米香也怕巷子深。十多年前,一些舒兰人背上大米和电饭锅,开始走南闯北参加展销会,现场焖饭让消费者品尝,舒兰大米开始被人知晓。

“但与五常相比,这些努力还远远不够,万里长征只迈出了一小步。”舒兰市粮食局监督检查科科长赵彦臣说,当地年产水稻45万吨左右,绝大部分还是没能卖出好价。

“种”水稻,更要“种”品牌

要走出五常的影子,小打小闹、单打独斗都不行。2014年,舒兰开始集全市之力进行品牌突击,继成功注册“舒兰大米”地理标志证明商标后,2015年“舒兰大米”又获得农产品地理标志登记证书。统一的形象标识把分散的力量拧在一起。

2013年,舒兰成立大米协会和米业品牌推广协调机构,开始组织当地米企抱团闯市场。为了支持舒兰大米走出去,当地政府从2014年起每年专门拨付二三百万元推广经费,今年涨到了500万元。

“第一次在北京开推介会时,现场的北京市民都被舒兰大米的香味吸引住了,企业带去的产品预订一空。”舒兰大米协会工作人员安娜说,从2014年开始,推介会陆续在北京、上海、广州、杭州等地举行,不仅赢得口碑,更拿到订单。电视屏幕、户外广告、飞机餐食、电商平台……学会主动吆喝的舒兰大米,为越来越多消费者所熟知、认可。

“我每年要参加十多次推介活动,感受舒



● 央视《生财有道》栏目点赞“舒兰大米”

兰大米有三大变化:一是名气大了,二是价格高了,三是销量大大增加。“友诚米业董事长孙有成说,“从前,舒兰大米1斤卖2元左右,现在高的要卖三四十元,甚至一些外地企业开始模仿我们的包装。”

除了通过各种平台积极推介外,当地还组织插秧节、开镰节、丰收节等互动活动,主动邀请外地客商来实地察看,参与,增加他们对舒兰大米的感性认识。

“不久前的丰收节上,多家国内知名企业负责人在稻田栈道上品尝我们的大米后,立即签订了大单合同。”舒兰市委宣传部长萧模喜说。

“闯”品牌,更要“护”品牌

舒兰大米“闯”出了品牌,也意味着面临一项新任务:“护”品牌。

“首要的是确保绿色种植,政府提供高标准农田改造补贴,到今年底全市将拥有60万亩绿色稻田和3万亩有机稻田。”舒兰市农业局副局长王立君说,舒兰还推出了地方水稻种植标准,从源头上为水稻品质立下规矩。

好吃才是大米品牌的王道。这几年,舒兰

“双创”带动传统产业焕发新活力

■ 新华社记者 康锦谦

一枝产自云南的鲜花,经过数日的漂泊后,最终价格从0.8元暴涨到10元。而一家鲜花供应商通过对供应链进行创新,运用“互联网+”和线下物流手段,不仅实现了24小时以内从鲜花产区到全国花店的流通效率,而且因大大减少了中间环节损耗的方式,让花农获得了更多的收入。

10月9日,在成都举行的2018年全国大众创业万众创新活动周上,一家“双创”服务机构分享了其培育的一家传统鲜花供应商通过“双创”让传统产业转型升级的故事。

这家叫作创业黑马的“双创”服务机构自2008年成立以来已经为超过10万家创业公司提供过服务,并已累计培育出上市企业共10家。创业黑马董事长牛文文表示,作为长期深耕“双创”领域的“老兵”,他们观察到“双创”目前已经进入新阶段,创业者不应只盯着风口,而应更多地关注传统产业如何升级。

“‘双创’现在已经实实在在地与传统产业结合起来,互动起来。”牛文文说,以传统建筑产业为例,建筑产业有很多的农民工,怎么把它互联网化和创新化呢?他们培育的一个创业者就建立了农民工社群电商和农民工招聘平台,现已完成多轮融资。

“通过创新,我们从一家中药材收购商逐渐发展为一家人现代化的中医药集团。”四川好医生药业集团董事长耿福能告诉记者,中医药产业虽然是传统产业,但在“双创”上也大有可为。

“我们有一些老中医,医术十分高明,但服务范围有限,并且受到中医‘传儿不传女’、教会徒弟饿死师傅’等传统思想的影响,许多医术甚至面临失传的风险。”耿福能说,为此,他们决定引进互联网思维来解决问题,下一步计划在网上一建立一个医疗平台,通过让传统老中医获得丰厚收益的办法,将那些隐藏在民间的“中医秘方”、“民间特色医疗”共享到网络上去,将优质的中国传统医疗资源向外辐射,造福更多的民众。

第十五届中博会开幕

3000余家中外中小企业共拓新市场

新华社电(记者毛鑫 孟盈如)从饼干到珠宝,从纱巾到激光切割机……10日,在第十五届中国国际中小企业博览会的开幕现场,来自39个国家和地区的3000多家中小企业携带自家的产品齐聚广州,开展交流与合作,共同开拓新市场。

在15万平方米的展会现场,不同肤色与国籍的参展商在6600多个展位前参观交流。除了在自家展位介绍展品之外,一些参展商还主动参加中小企业跨境撮合洽谈会,面对面洽谈业务,不少企业在线达成合作意向。

本届中博会以“智能、智慧、智造、节能”为办展主题,设立境外、境内两大主题展区,涵盖智能制造、纺织服装、养老健康、特色食品、日常消费、酒类等8类产品。为促进展商之间精准对接,本届中博会继续按行业举办产品供需对接活动,为参展企业现场交易提供便利。

自2004年创办以来,中博会每年在广东举办,至今已经举办十四届,成为亚太地区具有影响力的中小企业国际展会,旨在为国内外中小企业构建一个“展示、交易、交流、合作”的平台,促进我国中小企业健康发展。

的稻花香、小町香等产量不高但口感更好的品种种植面积越来越大,鱼稻、蟹稻、鸭稻等新种植模式更加普遍,二化螟性诱剂、赤眼蜂等病虫害生物防治方式得到大面积推广。

在舒兰市朝阳镇的一片稻田里,水中泥鳅游动,田间稗草丛生。舒兰合兴种植专业合作社理事长奚凯军说:“泥鳅不能带来多少效益,稗子更会影响水稻生长,但它们是优质大米的最好‘代言人’,等于告诉消费者这里的大米是绿色天然的。”

品牌离不开文化的滋养。作为舒兰大米的龙头企业之一,永丰米业在建设占地万余平方米新厂房的同时,开工建设舒兰稻米文化博物馆。“我打算把稻田观光、博物馆、生产线等连成一条线,让客商和游客更好地感受舒兰大米的魅力。”曹洪峰说。

绿水青山出好米。萧模喜介绍,近年来,舒兰多次放弃引进高污染、高耗能的工业项目,下决心发挥舒兰独有的生态、气候和土壤等多种优势,把大米作为主要产业来抓。

“绿水青山就是金山银山。对于旅游资源缺少优势的舒兰来说,优质大米就是绿水青山变为金山银山的最好‘中介’。”萧模喜说。