

· 我市研究制定相关政策措施，贯通供给端、需求端、服务端

点燃成果转化“链”式引擎

□本报记者 朱冬娅

把实验室的科研成果变为市场应用的成熟产品，从“最初一公里”到走完“最后一公里”，其间横亘着技术供需对接不畅、技术转化路径复杂等诸多关卡。从市科技局获悉，我市正在制定促进全链式科技成果转化政策措施，推动科技成果转化“集成式”突破，一套贯通供给端、需求端、服务端的“全链式”科技成果转化体系呼之欲出。

“链”起供需两头：打通产学研协同“任督二脉”

联通技术需求与科研资源，推进产学研协同创新，是无锡打造产业科技创新高地的一门长期“必修课”。一年前，无锡市产学研协同创新（技术转移）联盟正式成立，纳入企业、高校、科研院所、新型研发机构、技术转移机构、校友会、投资机构、银行等无锡创新链上各环节单位，合力投入资源整合与协同创新。一年来，联盟成员已涵盖315家企业、18家技术转移机构以及30家高校院所。

据介绍，联盟构建了“需求导向—精准匹配—分层对接”专业化服务体系，面向全市企业以线上、线下相结合的形式征集技术需求，并将需求按“465”现代产业集群进行标签分类。通过需求预处理，将企业的技术需求转化为可量化的技术参数，如性能指标、应用场景等，形成标准化技术画像，定向推送至高校技术转移中心。

料类占比16%。

从需求类型看，技术开发占比近40%，凸显企业对自主创新及核心技术突破的强烈诉求，通过产学研合作提升研发能力仍是企业的首要选择。

此外，技术路线规划、工艺优化等技术咨询及人才培养，尤其是“技术+管理”复合型人才的需求增长显著。“可以看出，大量无锡企业正从单一技术获取向创新能力建设升级转变。”殷宝良分析道。

面对“海量”技术需求，无锡出台了一系列激励政策，推动科技成果转化。今年年初，无锡领声科技就因成功转化25件电池超声检测专利，获得无锡市专利技术转移奖励33万余元。成立不到三年，领声科技已累计申请各类知识产权100多项，获得专利授权80多项。

一家初创科技企业，如何做到技术成果层出不穷？领声科技创始人邓哲告诉记者，公司创始团队本就来自华中

科技大学动力与储能电池实验室。在多年的技术开发过程中，领声科技始终保持与新研机构精准对接，积极与高校、科研院所联合攻关。领声科技与华中科技大学、华科大无锡研究院、江苏集萃华科智能装备科技有限公司等单位合作完成了20多件国内、国际专利转化，实现销售额超3000万元。

作为技术成果的“输出方”，无锡新研机构“聚企聚人、提级提效”的作用正不断凸显。上交大无锡光子芯片研究

院建成国内首条光子芯片中试线；北大长三角未来技术生命健康研究院启动脑机接口、MG53蛋白新药等5个项目；长三角太阳能光伏技术创新中心研发的新一代商业卫星专用太阳能电池阵应用于“日照三号”“灵犀三号”……伴随《无锡市新型研发机构管理办法》出台，重点新研机构列统管理，一个高能级创新策源地在锡逐渐成形。据统计，由我市牵头建设国家重点实验室累计已有4家，位居全省第二。

“链”出服务平台：织就成果转化“智慧网络”

在推进全链式科技成果转化的过程中，我市建起多个专业服务平台。去年4月底，无锡市产学研协同创新（技术转移）联盟正式成立，纳入企业、高校、科研院所、新型研发机构、技术转移机构、校友会、投资机构、银行等无锡创新链上各环节单位，合力投入资源整合与协同创新。一年来，联盟成员已涵盖315家企业、18家技术转移机构以及30家高校院所。

据介绍，联盟构建了“需求导向—精准匹配—分层对接”专业化服务体系，面向全市企业以线上、线下相结合的形式征集技术需求，并将需求按“465”现代产业集群进行标签分类。通过需求预处理，将企业的技术需求转化为可量化的技术参数，如性能指标、应用场景等，形成标准化技术画像，定向推送至高校技术转移中心。

向全市企业以线上、线下相结合的形式征集技术需求，并将需求按“465”现代产业集群进行标签分类。通过需求预处理，将企业的技术需求转化为可量化的技术参数，如性能指标、应用场景等，形成标准化技术画像，定向推送至高校技术转移中心。

“今年，联盟将致力开发一套结合AI应用的成果转化和需求匹配系统，形成便捷的线上采集小程序。”联盟理事长殷宝良告诉记者，这套系统将广泛征集企

业技术需求，并通过匹配系统进行需求标签识别和精准处理，与各高校技术成果进行自动匹配，形成一个AI智能化产学研合作数据库，为校企产学研合作提供有效指导。

上周，无锡市产业创新研究院概念验证中心举办第三场项目路演，“笃实唯睿概念验证中心”作为市产研院概念验证分中心正式揭牌。由国家自然科学基金委员会科学传播与成果转化中心、清华大学科技园等科研机构推荐的一批前

沿技术成果在现场作了路演推介。分中心成立后，将常态化组织项目路演活动，持续推动清华大学体系的技术、人才、项目等创新资源向无锡集聚转化。

据统计，在成果转化方面，市产研院已实施先导技术预研64项，加速高校早期成果与我市新型研发机构联合再研发，提前锁定外部科技成果在锡产业化；以“投投结合”等方式支持项目产业化10项，持续推动优质原创科技成果转化落地。

上月，无锡超通智能制造技术研究院有限公司的“超精密五轴联动超快激光加工中心”在全球著名光电展“慕尼黑上海光博会”上发布亮相，该技术成果正是市产研院的一项先导技术预研项目，已进入投投结合协商阶段。另一项先导技术预研项目——无锡光子芯片联合研究中心的“原子力显微测量技术”也已成功孵化了观原科技（无锡）有限公司，为半导体制造设备、集成电路芯片设计等高新技术领域提供技术服务。

“链”通要素资源：激活科技创新“满池春水”

“科技成果转化是新一轮科技革命和产业变革下，催生和发展新质生产力的重要途径。要加强要素服务保障，制定实施促进全链式科技成果转化政策措施，推动技术、人才、政策、金融等要素资源导入。”市科技局相关负责人表示，我市将聚力体制机制改革，瞄准全链式科技成果转化过程中各个“堵点”，推进职务科技成果转化单列管理、科技成果“先使用后付费”、成果转化尽职免责等改革。

据悉，我市正在研究制定促进全链

式科技成果转化的政策措施，推动在锡高校、科研院所、新型研发机构等科研事业单位，开展赋予科研人员职务科技成果所有权或不低于10年的长期使用权改革试点。鼓励科研事业单位通过“赋予所有权+转让+约定收益”等模式，将职务科技成果所有权赋予成果完成人。

在打通职务科技成果转化的道路上，专利转让数量常年在全国高校中位列前茅的江南大学已作出了示范。2024年，江南大学与我市企事业单位签订横

向合同895项，合同总金额达2亿元。“我们实行‘先奖后投’模式，把专利成果和转化效益‘捆绑’在一起，科研人员的转化动力更足了。”江南大学未来食品科学中心教授李江华告诉记者，以往，高校专利转化以转让和许可为主，科研人员难以享受到科技成果转化带来的收益。江南大学在长期实践中摸索出专利作价入股“先奖后投”模式，将其中大部分权益奖励给专利发明人，把科研团队和企业变成“一家人”，企业负责销售和获得市

场反馈，科研团队不断升级技术，从而让更多好技术走向市场。

作为市政协委员，无锡梅协科技有限公司董事长范永君常年对无锡中小制造企业的发展进行着密切观察。他发现不少中小企业在科研阶段就面临创新成果转化难的困境：高校院所的科研成果技术路径较为复杂，且通常产业化周期长。“在前期研发中，需要更多智力和技术资源支持及公共服务平台。”范永君认为，中小企业在创新研发阶段投入有限，

迫切需要政府层面加快布局全链式研发机构和平台。

对此，我市将支持企业、社会资本联合科研机构等分类建设市场化运作的概念验证中心、中试服务平台，围绕重点产业领域，为企业提供科技成果概念验证、二次开发、工艺验证和中试熟化等服务，形成“基础研究—概念验证—中试熟化—产业化”全链条衔接，让传统转化模式中常见的“断桥”不再成为科技成果转化落地的壁垒。

探访标杆孵化器

朗新数字能源产业孵化器：为创新种子链接“共创合伙人”

邦道科技、新电途、众畅科技……除了都是各自细分行业的“隐形冠军”，这些无锡科技企业界的后起之秀还有一个共同点：它们都由朗新数字能源产业孵化器孵化诞生。新近获评江苏省标杆孵化器的朗新数字能源产业孵化器，依托上市公司——朗新科技集团股份有限公司建设成立，孵化模式别具特色。集团企业发展部总监、孵化器运营负责人丁祖忠告诉记者：“我们采用‘共创合伙人’模式孵化的37家创新创业企业，发展势头都很好。”

朗新科技集团从战略上筛选创新项目并投资入股，同时为激发项目团队的创新创业热情，鼓励团队业务带头人及

核心技术人才，直接以合伙出资或科技成果作价入股，成为事业合伙人。集团各职能部门以业务伙伴形式提供帮助，设置柔性小组参与园区孵化器运营，降低管理成本，提升运营效率。

这些员工持股企业都处于能源领域的细分赛道，集团还将核心客户资源与它们共享，双方在能源数字化及能源互联网构建更宽的“护城河”，实现互融共生。同时开展企业科技成果转化、科技企业孵化、创新人才培养、高技术产业加速及辐射区域发展的科创服务，打造“共创、共担、共享”的全生命周期的创新生态体系。

2021年，新电途科技有限公司成立，

开发了聚合充电服务平台，整合“车+桩+端”、主机厂、车服公司等产业上下游资源，通过“一个平台汇聚全国充电桩”，编织“全国充电一张网”，致力于打造全国顶尖充电服务平台。

新电途作为朗新科技集团的控股子公司，由集团副总裁王光星担任公司CEO组建核心创业团队，并以合伙出资及科技成果作价入股，成为了事业合伙人。同时，朗新科技集团提供创业必备的启动资金及业务扶持，引入创业投资基金帮助新电途快速成长。在成立时间短、融资没有抵押物、银行放款周期慢的情况下，新电途由集团多次担保，快速打通银行融资渠道，为企业业务顺利进行提

供保障。

同时，园区运营保障部门提供保姆式服务，集团多个职能部门每年为新电途定制服务，从战略协同、人才保障、政府项目申报、知识产权规划、资质荣誉申请等多方面综合把控。

短短四年，新电途由最初的几人团队发展成为近200人的高成长企业，目前已申请发明专利8项，获得软件著作权18项。2024年营收近8亿元，业务飞速增长。新电途聚合充电服务平台已覆盖400多座城市，连接超160万台充电桩，占全国公共充电服务网络总量90%以上，注册用户达1800多万人，已经成为国内聚合充电领域的头部品牌。

“未来，朗新科技产业园将继续根据园区战略定位与发展模式，围绕创新全要素、企业全周期、产业全链条、服务全过程，打造以‘三有’为内涵的深度孵化体系。”丁祖忠介绍，“三有”即“依托有组织的科技成果转化、专注有保障的产业项目孵化、支撑有体系的未来产业培育”。以“行业龙头企业+创新孵化+上下游供应链整合”的模式，借助朗新科技集团龙头企业骨干企业的引领作用，依托集团双轮驱动战略、产业、行业、高校等资源，对上中下游企业进行供应链协同创新、数据共享、产业集聚，大企业做好平台，小企业做精做专，以大带小、以小促大，最终形成互融共生的特色产业环境。（东亚）