

从1到N，化科创成果为产业实力

上海宝山：科技创新产生「场效应」

本报记者贾远琨

走访上海宝山的产业园区会发现，一些不显山露水的优质企业默默成长为行业里的佼佼者，它们拥有共同的特质——科研者的执着、创业者的激情、工程师的严谨，这与宝山作为工业基地的创新务实作风十分契合。

新一轮科技浪潮重塑生产、创造需求，优质企业犹如翻滚的浪花，可窥见产业革命的蓝海。但从1到N，即从科创成果到产业实力，需要连点成线、织线成面，形成科技创新“场效应”。

宝山作为上海为数不多的可全产业链布局的城区，优势在于拥有产业空间和应用场景，正在打通产业化关口，在市场逻辑下推动科技应用。

谋定快动，胜在不懈，一张创新产业图谱正在宝山铺开……

技术之变 点燃产业“新火”

一张数据网实时掌握全球钢铁交易动向……上海钢联电子商务股份有限公司（简称“上海钢联”）旗下钢银电商交易平台2019年钢材成交量超过3700万吨，结算交易额超过1300亿元。全球四大矿山巨头中3家被纳入该平台的定价机制。

“数据就是生命，谁的数据覆盖面更广，谁就更有话语权。”上海钢联董事长朱军红说，“这就是信息技术带来的颠覆性变化，也蕴含着巨大产业发展潜力。”基于数据分析，上海钢联进一步拓展钢铁等大宗商品仓储、物流、金融、资讯板块，成为行业运行的“神经中枢”。

高质量发展的动力源泉发生巨大变化，知识、技术、数据等成为新生产要素。当大学教授走进工厂车间会发生什么创业故事？

由大学教授团队创业而来的上海克来机电自动化工程股份有限公司，犹如一个智能化生产线孵化基地。车间里，食品、医疗、汽车、仓储……十多个行业的智能化生产线有序排开，让人难以理出其中的产业逻辑。上海克来机电自动化工程股份有限公司董事长、总经理谈士力说：“行业不同，但原理相同。我们就是通过技术应用对各行业的生产线进行革新。”

“面临新课题是常态，每个行业每个用户的需求不同，就要给出个性化解决方案。我们的产业化路径始终需要创新推动。”谈士力说。这家企业，不像老板雇员工，更像老师带学生，产学研结合

在产业化实践中真正开花结果。

数字经济全面提速，产业整合和技术迭代明显加快，拥抱新经济，需要不断培育新业态。

目前，宝山电子商务企业300余家，形成一批批准“独角兽”和“隐形冠军”企业。“新技术萌发时犹如星星之火，体量虽小却蕴含巨大潜能。”宝山城市工业园区管委会主任刘惠斌说，“将创新梦想变成创业成果，需要良好的创新创业生态，这正是我们要发挥作用的地方。”

产业谋划 “应用”驱动

宝山紧邻上海中心城区的南大板块常被称为一块难得的“大衣料子”。这个地块面积大且交通便利，经过多年来的腾挪改造，为宝山产业升级预留了难得的发展空间。

转型发展，不破不立。这一地区的基层干部深知南大板块来之不易。历时10年，域内3000多家企业搬迁腾挪，没有转型发展的决心就没有这块产业腹地。

要彻底改变宝山老工业基地“又黑又重”的面貌，唯有依靠科技创新、产业驱动。空间留好，发展什么？需要“量体裁衣”，科学规划。如今，南大板块将着重发展人工智能及新一代信息技术等数字经济产业。

科技成果的策源地在“实验室”，科技成果的转化地在“车间”。上海市宝山区委书记陈杰认为，宝山有产业空间和工业基础，要围绕战略性新兴产业做大集群。宝山不走大科学中心之路，瞄准方向走科技创新产业化的路。

产业发展，“应用”驱动。“给钱、给资源、给优惠，都比不上给应用场景和启动机会。”这是科技创新型企业的共识。作为全球第二大的智能仓储机器人系统解决方案提供商，快仓智能科技的总部基地年内在宝山的上海机器人产业园开工。这家诞生于宝山的企业如今客户群不乏菜鸟物流、邮政、国药、上汽等知名企

业，在启动之初则得益于本地仓储企业的探索应用。

谋定快动，融合发展。产业集群式发展，需要产业耦合和区域融合。人工智能、生物医药、新材料都是宝山提升创新产业实力的重要方向。人工智能“赋能百业”，新材料提供产业升级基础，这些都能够与生物医药行业有机结合。作为科技创新产业化基地，宝山积极与浦东张江大科学中心、杨浦双创孵化基地对接，形成科技创新的区域联动。

陈杰说：“始终将宝山放在国家战略和上海发展的大局中，才能把准科技创新产业化的方向，把科技成果转化为现实生产力。”

优化配置 形成创新“场效应”

今年3月，宝山南大、吴淞地区重点项目集中启动、重要政策集中发布，掀起复工复产热潮。

决则必行，胜在不懈。宝山今年全年共安排重大产业项目78个、涉及总投资近1200亿元。其中，吴淞先行启动区计划新开工12个重大产业项目和一批市政公建配套项目，产业项目计划总投资达203亿元，将于年底开工。

地区产业发展按下快进键，而强化机制体制、深挖潜力，需要优化创新要素资源配置，形成创新产业化的持续推力。

企业发展需要什么，政府就主动搭台配置什么。陈杰认为，从政策、人才、资本、技术、数据、应用场景等方面优化创新要素资源配置，提升创新浓度，才能形成更加有利于科技创新的“场效应”。

围绕优化营商环境，宝山做好小环境和大环境两个升级。小环境在于政府内部改革、提升效率；大环境在于教育、医疗、文化、生态等综合环境优化。近期，宝山一批批学校、医院、交通等民生项目落地，提升居民生活品质的同时，也形成产业发展的磁力。

让资本追逐创新、让人才追求创新，让产业孕育创新，这样生态环境是科技创新的广阔天地，也成为地区转型发展的引力。

看长江“职业”渔民如何“转业”

送“岗”上门·技能培训·政策托底

长江流域不少渔民世代临水而居，以捕鱼为业，转产转业并非易事

举办专场招聘会、开展职业介绍、提供创业担保贷款、对吸纳退捕渔民就业的企业给予税费减免……各地对有就业意愿和就业能力的退捕渔民，积极开展岗位帮扶，帮助他们实现转产转业

送“岗”上门：专场招聘为就业牵线搭桥

“看了四五家企业，现场体验各个岗位，我在里面挑选了最适合自己的一个。”不久前，江西省九江市永修县吴城镇退捕渔民范道信在县城一家企业找到了满意的工作，签下了就业意向书。

范道信参加的是永修县举办的退捕渔民“双选会”。这场“双选会”上，当地就业部门带着150名退捕渔民直奔企业现场参观体验，最终共有115人达成就业意向，涉及普工、电工、营销员等岗位。

举办专场招聘会、开展职业介绍、提供创业担保贷款、对吸纳退捕渔民就业的企业给予税费减免……各地对有就业意愿和就业能力的退捕渔民，积极开展岗位帮扶，帮助他们实现转产转业。

在退捕渔民专场招聘会上，安徽省安庆市十里铺乡袁村退捕渔民李国保找到了一份在工厂上班的工作，月薪4000元，妻子则成了酒店的服务员，一个月能拿2800元。“现在感觉上班好，能照顾老人小孩，不用风吹日晒，也不担心血吸虫病了。”李国保说。

在重庆市巫山县，当地也举办了首场退捕渔民专场招聘和政策宣讲活动，通过宣传资料发放、企业现场招聘等方式，为退捕渔民介绍就业岗位，宣传就业、创业政策，帮助“上岸”渔民顺利实现转业。

该活动相关负责人表示，转产安置事关退捕渔民的长远生计，既要让广大渔民退得出，也要让他们稳得住、能发展。未来，当地将继续关注退捕渔民就业情况，为渔民与用工企业之间搭建好桥梁，为有就业意愿的退捕渔民提供就业岗位。

不少渔民世代临水而居，以捕鱼为业，转

产转业并非易事。为帮助“上岸”渔民尽快找到新出路，今年，人社部下发通知，将长江流域退捕渔民纳入职业技能提升行动免费培训范围，根据退捕渔民的培训需求，至少提供1次职业技能培训，并按规定给予职业培训补贴。

新建区南矶乡渔民邱华清夫妇通过培训掌握了扎钢筋技术，从一名“水上漂”变成了“上班族”。“在这里培训，边学边做，很快就会干了，每人每天300元，上下班还有专车接送，比捕捞还强。”邱华清说。

安徽实施退捕渔民专项职业技能培训行动，对16岁至65岁的未就业退捕渔民，每年提供1次至3次的免费职业培训，农民、专业合作社、就业扶贫车间等吸纳符合条件的退捕渔民就业并开展以工代训的，将按每人每月200元标准给予以工代训补贴，最长可达6个月。

截至10月10日，四川开展长江流域禁捕退捕渔民职业培训2164人次。四川省泸州市纳溪区大渡口镇民强村的梁诚有着30年长江捕鱼经历。他说，退捕后经过政府的培训，他今年1月领到了厨师证，如今靠着一手厨艺在当地一个旅游景区旁开起了餐馆。

政策托底：兜底保障 免去后顾之忧

在地处三峡库区腹心地带的重庆市万州区，“高峡出平湖”的长江美景让人流连忘返。老渔民熊人建开着船，在长江上来回往返，不过他现在不捕鱼了，而是当起了长江“美容师”，清理江面垃圾和漂浮物。

“我今年58岁，打了一辈子鱼。船对我来说就像农民的锄头，放不下。国家实施长江流

域禁捕退捕政策，我这个年龄转产‘上岸’不好找工作。现在政府安排我在江上专职清漂，能继续在船上工作，一个月有3000多元的收入，还可以保护长江生态。”熊人建说。

在长江禁捕退捕中，还有一些像熊人建一样年龄偏大、文化程度较低的渔民，转岗就业面临一定困难。为此，各地织牢织密兜底保障网，通过提高社保水平、发放过渡性补贴以及开发公益性岗位等，保障他们的基本生活。

据人社部相关负责人介绍，人社部建立了退捕渔民安置保障实名制动态帮扶信息系统，将努力做到应登尽登、不落一人，对“上岸”渔民全面落实就业和社会保障政策。

四川已有16480名渔民实现退捕“上岸”，已参加社会保障的退捕渔民达14284人，占总人数的86.67%，其中纳入城镇职工养老保险的4811人，纳入城乡居民养老保险的9473人。

在江西，当地向退捕渔民发放为期一年的过渡期生活补贴，专业渔民标准为1.2万元，兼业渔民0.6万元，并给予15年养老保险补助。

专业渔民享受失地农民相关政策，以城乡职工标准进行补缴，政府承担60%，个人承担40%；非专业渔民则按城乡居民最高标准缴纳，政府承担90%，个人承担10%……“有了社保，等我们上年纪了，基本生活也有保障。”江西省湖口县舜德乡屏峰村渔民余建红说。

（记者郭强、汪奥娜、周凯、刘海）

新华社北京10月26日电



小麻鸡大产业

▲10月22日，在江西省崇仁县，一家鸡场工作人员在检测种鸡。

近年来，中国麻鸡之乡江西省崇仁县全力推进崇仁麻鸡产业优化升级，形成了从原种到加工销售较为完善的产业链。如今，崇仁麻鸡已形成农业特色品牌，成为促进崇仁县农民增收、农业增长、振兴农村经济的一个主导产业。

新华社发（张燕辉摄）



小瓜蒌助增收

▲江西省抚州市临川区桐源乡的农户在瓜蒌产业扶贫示范基地内采摘成熟的瓜蒌（10月22日摄）。

目前，江西省抚州市临川区桐源乡瓜蒌大面积成熟，当地农户正在加紧采摘。据了解，近年来，桐源乡通过“公司+合作社”的模式，重点打造400亩瓜蒌产业扶贫示范基地，辐射全乡77户精准扶贫户，每亩年产值超过6600元，小瓜蒌为当地农民铺就了一条增收之路。

新华社记者彭昭之摄

吉林市：秋收帮扶小队解农户燃眉之急

手掰下玉米棒。“一个劳动力每天最多收割一亩地，可把我愁坏了。”白景龙说。

城里的秋收帮扶队让白景龙松了一口气。吉林省应急管理局组织了65名干部，到索屯村开展助农秋收劳动，帮农户解燃眉之急。

对白景龙来说，今年秋收不同以往。八九月份，吉林省罕见地遭到三次台风侵袭，白景龙所在的吉林省永吉县索屯村，大片玉米发生倒伏。收割倒伏玉米时，需要人工下地，用

的干部没干过农活，大家就老带新，一点点学习着干。”吉林省应急管理局调研员吕奉军说。

“一撕，在包裹玉米棒的叶子上撕开一个口；二扒，顺势扒下玉米叶；三掰，用手斜着一拧一掰，玉米棒就下来啦！”工作人员王刚是收玉米的“老把式”，他给大家现场教学，一边干活，一边示范。没过多久，金灿灿的玉米棒就堆成了一座座小山。

为了节省时间，大家自备了食品和饮用水，抓紧帮农户收割。“要是靠我自己，不知道得干到啥时候。”白景龙说。

索屯村的秋收场景，是吉林省抢收快收工作的缩影。全市组织近万名机关干部和志愿者下到田间地头，帮助农民秋收。截至目前，全市已完成粮食作物收获面积近900万亩，占粮食播种面积近90%。预计到本月底，秋收工作将全部结束。

顺势而为 乘胜前进

浙江湖州十位企业主的难忘记忆

落实“六稳”“六保”一线见闻

新华社杭州10月26日电（记者岳德亮、魏一骏）记者近日走进南太湖之滨的浙江湖州，感受到这里的企事业单位主动做好“六稳”工作，落实“六保”任务，“顺势而为、乘胜前进”。

“从4月25日至今，太湖龙之梦乐园已有1000多人。”乐园副总裁柳九邦说，尽管新冠肺炎疫情一度干扰了企业的发展进程，当地党委政府及时推出“班子领办+项目专员”机制，帮助乐园管理团队查进度、找问题，很快恢复了活力，成功接待了五一、暑期、国庆长假的如潮游客，用工需求也一直强劲。

在素有“中国童装之都”称号的吴兴区织里镇，夜幕降临，街道上灯火阑珊，工厂内热火朝天。弗兰尼尔（湖州）服饰负责人胡冰峰说，“公司很多员工是外地人，所以我们多次翻新改善员工宿舍，就是要让员工有一个舒适温馨的住宿环境。有了家的感觉，许多工

人都安心在这里工作。疫情影响期间，由于返厂需求较大，企业出资派车10多次接回员工。”

信心一直在，“专注做好一件事”，是湖州市诸多企业的鲜明标志，这些企业专注于行业细分领域，几十年如一日，逐步占据稳定的市场份额，在新冠肺炎疫情冲击下依然展现出精专强的优势。

恒达富士电梯已有30多年历史。疫情影响期间，该公司首批复工复产，产品销售平稳有序，稳中有升。恒达富士电梯董事长钱江明、乐韵钢琴总经理章加龙说，这么多年来，企业一直小心翼翼，如履薄冰，坚持做好每一件事，让员工幸福，让员工快乐。

2月26日，专注生产电池的天能集团恢复了产能。公司总经理助理仇波涛说，做好电池生产这件事，离不开上游配套企业。为了组团复工复产，天能集团把提前制定好的一整套防疫流程打印成册，提供给配套企业，派员前往进行防疫指导，迅速畅通了产业链。

技鸣电工在疫情影响期间“修身养性”，

瞄准高端细分市场，“今年3月企业产能刷新了历史纪录，预计全年能完成3亿元的销售额。”公司总经理徐少斌说，除了加快智能化改造，新建的研发中心大楼已投入使用，实现了材料、设备、工艺系统化研发，“产品份额已占到全国市场的20%”。

“企业发展每天都面对复杂情况，一边是大洋，一边是悬崖。”康纳（浙江）医疗总经理傅启才说，“我们产品的竞争力就在于配方，目前处于国内领先、国际前列水平。企业长远发展，离不开持续的研发创新。”

伟康电机总经理徐新康回忆道，“春节过后，我感觉很可怕。企业2000年创建以来，从来没有碰到过这样的困难。”在他看来，企业化危为机，关键是技术创新，“新开发的吹风机电机，成为新的增长点。七八月份以来市场好转，超出了我们想象。”

新冠肺炎疫情改变了需求，也改变了观念。一些企业主迅速调整经营策略，着力参与构建一些企业为主的大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

“企业差一点死掉了！”浔味堂食品创意人都勤学至今仍略显疲惫，“淡水鱼深加工，我们在国内是有影响力的。但是突如其来的疫情影响之下，企业生存下来，真的不容易。”

连锁餐饮店等的线下供应是浔味堂此前主要的营销模式。“新冠肺炎疫情一定程度上改变了公众的消费模式。”勤学说，为了挽回线下损失，要“从线上弥补”，公司专门组建线上营销团队，加快电商布局。

隆泰医疗是国内从事创面修复产品和技术研发的领军企业，在伤口敷料、造口袋、术后创口护理等方面具有先进水平，产品主要市场在欧美，外贸销售占比70%。数据显示，该企业上半年销售同比增长113%，税利增长138%。

“面对新冠肺炎疫情、国内外环境复杂多变等不利因素叠加影响，我们企业在积极大力拓展国内市场。大家的健康意识越来越强了，医疗美容市场的潜力会很大。”公司董事长吴康平说。