



度挖掘。科技经纪人深入西安交通大学、西北工业大学、西安电子科技大学等数十所高校，以及光机所、地环所等多个科研院所，与专利持有老师充分沟通，不断挖掘可以市场化的专利技术。自科技经纪人队伍组建以来，已对接西安交通大学、西北工业大学等14所高校及光机所等7家科研院所，梳理出1000余项优质科研成果，累计科技成果转化项目698个。

二是开展了一对一、全流程服务，帮助专利持有老师进行科技成果“产业化”。科技经纪人依托自身的资源优势，在高校科研院所与企业之间搭建沟通的桥梁，弥补科技成果转化所需的各类要素。针对可以转化的项目，科技经纪人帮助专利持有老师进行股权架构设计、投融资及市场对接、政策匹配等全流程服务，形成完整的落地方案。同时协助老师完成公司注册，协调项目入驻，保障项目正常投运。西安工程大学朱永灿博士领导研发的“电力与碳指标智能运营AIOT系统项目”，由科技经纪人吕静最初挖掘，她首先将项目研究、吃透，根据科技成果特点给出合理建议并筛选与之匹配的企业与资源配置。经过反复沟通和讨论，项目方采取了与科研团队合作成立公司的方案。既保留了团队的研发力量，同时借助企业的支持实现量产，最终实现产业化愿景。项目的科技成果转化公司——陕西广林汇程能源科技有限公司，于2022年1月在西咸新区注册成立，站上了产业化的起跑线。

三是为已落地项目的发展做好保障。对已落地科转项目开展企业调研，了解每个企业发展面临困难和所需企业服务，依托第三方或相关资源帮助企业解决运营问题。西安唯源水务科技有限公司，由西安建筑科技大学副校长黄廷林教授团队在科技经纪人吴军军的全流程服务下在西咸新区设立，主要研发生产用于水处理的扬水爆气设备。企业落地投产后，由于设备在水中使用的特殊环境，迫切需要建设包含喷漆在内的表面处理车间。在科技经纪人吴军军的对接协调下，帮助

企业对接新区相关管理部门通过环评手续，并协调有资质的施工主体在2个月内完成车间建设，解决了企业的燃眉之急。

## 隆基光伏大脑何以“链动”未来？

1986年9月，刚刚入学兰州大学的李振国、钟宝申在老校长江隆基的塑像前参加入学仪式，彼时的他们颇受老校长实干精神的感染，决定如若创业，就将企业名定为“隆基”。

36年后，隆基绿能早已问鼎中国光伏行业，在秦创原创新驱动平台及企业的共同努力下，中央研究院顺利落户泾河新城，为隆基带来了光伏研发的“最强大脑”。老校长的实干精神穿越时空，与秦创原产生共鸣，一次次开花结果。

隆基中央研究院的定位目标是：为隆基绿能未来发展提供强有力的人才和科技支撑，为下一代高效电池产业化提供研发技术支持和专利储备。中央研究院因此也被誉为隆基的“光伏大脑”，对于打造新能源产业聚集地、加速科研成果转化具有重要意义。

作为西北地区的区域中心城市，西安高校云集，尤其以理工类院校居多，科研能力不俗，西北工业大学、西安交通大学等高校的王牌专业享誉学界。在业界，也有被称为“华为大本营”的西安电子科技大学等名校。“其实大家都很喜欢西安，不是不愿意留下来，而是留下来实在找不到比较称心的对口工作。”大学毕业后，马鸣的很多同学都去了省外，而他则坚持留在老家西安，目前在西咸新区居住和工作。

隆基中央研究院成立后将陆续引进约4000名高端科研人才，硕博学历人员占比将超过85%，其中约20%为新能源相关研究领域的顶尖人才。同时，研究院将带动产业链上下游企业聚集发展，助力泾河新城打造千亿级光伏产业集群。马鸣深知，产业集群和产业链的搭建将为众多高校的科研工作者提供产学研一体化的施展舞台。“未来是什么样，真的可以期待一下。”