

1957年10月1日创刊



深读佛山

2024年12月
<甲辰年十一月十九>

19 星期四 | A17

第八届粤港澳高校 科技成果转化大会在佛山举行

羊城晚报记者 张闻 通讯员 谢磊

12月18日，2024年第八届粤港澳高校科技成果转化大会暨电力能源科技成果转化中心揭牌仪式在佛山举行。

作为2024年粤港澳高校科技成果转化对接系列活动的重头戏，活动集中展示了粤港澳高校在科技成果转化领域的进展和成效。广东省教育厅党组成员、副厅长冯伟，佛山市政府副市长文曦，南方电网产业投资集团党委书记、董事长张良栋，广州大学党委书记欧阳谦，市、区组织、教育、科技等相关政府部门领导，省内外相关高校团队、科研平台以及企业代表参加活动。

去年全省高校产生
成果转化合同超16700项

文曦在致辞时表示，科技成果转化是发展新质生产力的关键一环。佛山市积极响应国家创新驱动发展战略，打造“概念验证之都、小试中试天堂”的城市新标识，在31所高等院校建立转化工作站，助力高校向佛山企业转化技术成果超4000项，形成了良好的科创生态。接下来，佛山将进一步加大对高校成果转化支持力度，推进产业科技融合聚变，为大湾区产业高质量发展作出更大贡献。

冯伟指出，高校是加快发展新质生产力的重要力量。近年来，省教育厅统筹推进教育科技人才一体化发展，高等教育质量和服务水平显著提升。2023年我省高校科技成果供给量和

转化效率不断提升，共生成合同超16700项，合同金额67亿元，到账金额40亿元，为区域发展和产业创新注入了强劲动力。希望转化中心继续发挥好作为全省龙头骨干技术转移机构的示范作用，充分发挥校、地、企三方比较优势，更高效率、更大范围集聚湾区内创新资源，赋能产业高质量发展。

**电力能源科技成果
转化中心揭牌**

在领导嘉宾的见证下，电力能源科技成果转化中心正式揭牌；中山大学、深交所科技成果与知识产权交易中心、广州大学等6家单位与转化中心进行技术经纪服务签约；复旦大学、大连理工大学等14所高校项目团队进行转化项目及创业孵化项目签约；另有暨南大学、深圳大

学、佛山大学、佛山市第一人民医院等8家单位分别与转化中心进行共建概念验证中心签约，各方将围绕医疗器械、数字化口腔、智能装备制造、人工智能、生物医药等领域，以工程师服务科学家团队模式，为科研人员提供产品验证、场景验证等概念验证服务，帮助他们迈出科技成果转化“第一步”。

现场还举行了2024年第七届“高创杯”广东高校科技成果转化路演大赛和第十一届“创青春”佛山青年创新创业大赛桂冠颁奖仪式。上海交通大学“导盲六足机器人实地测试”项目、广州城建职业学院“管道自适应智能巡检机器人”项目、武汉理工大学“武汉首次元数据有限公司（武汉大学）”——国内领先的AI数据表达及应用链”项目、香港科技大学“宁静家居全方位生态圈产品和服务的先行者”项目分别获得高



电力能源科技成果转化中心揭牌 通讯员供图

教赛道、职教赛道、成长赛道和境外赛道金奖。《广东高校科技成果成果转化年度榜单（2023）》也在当天发布，华南理工大学、深圳职业技术大学分别位列本科高校和高职院校第1名。

自2017年广东省教育厅与佛山市共建广东高校科技成果转化中心以来，转化中心已

稳步搭建起涵盖概念验证平台、中试基地及高校科技成果转化园的一体化转化平台体系，并组建起具有技术创新能力和丰富产品开发经验的工程师队伍团队、服务创新链前端概念验证团队及产业化落地的技术经理人团队，致力于推动高质科研成果转化和高层次人才转化落地。

统计，截至目前转化中心已累计培育科技型企业140家，助力初创企业获得投资10亿元。2024年，中心为33个项目提供概念验证服务，取得I类医疗器械产品证4项，II类医疗器械生产许可证4项，II类医疗器械产品证1项，实现5款创新医疗器械产品量产。

着店铺请来的师傅学习，同时还积极地和同行交流。

千禧年后，顺德的面包店多了起来，整个烘焙行业进入了高速发展期。为了捕捉市场趋势，敏姐到各地拜师学艺，了解当时最新、最流行的用料、技法，不断扩充店铺内的品类。

2005年，敏姐的烘焙事业进入另一阶段——成立食品公司，建立起自家食品工厂，从最开始的零散逐步迈向企业化、工厂化。

发展：“烘二代”的抉择和继承

对90后的苏珏岚来说，她的童年是香气四溢的，洗拿西饼和她是一起长大的。“小的时候，我们姐妹俩总会到店里帮忙，因为去打工一天，我们就可以挑面包来吃，想吃什么都可以。”

帮忙招呼到店里买东西的叔叔阿姨、到柜台边装袋面包、整理放乱的点心、添补新鲜出炉的糕点……暑假期间的店铺里，处处都是两姐妹的努力的小身影。

“你知道的，新鲜出炉的蛋挞那种诱人的香味和色彩，哪个小孩能抵挡。”苏珏岚说她小时候最喜欢的就是面包糕点出炉的那一刻，幸福感蔓延。也因为家里是开面包店的，苏珏岚常常被身边的同学羡慕。

即便这是一条众人眼中的

康庄大道，苏珏岚依然没有选择

烘焙专业，而是遵从内心在大

学读室内设计专业，并在毕业后从

事相关行业。“爸爸妈妈是希望我接手他们的事业，但是同时他们也会尊重我的喜好和选择。”

她说道。

随着父母一天天地老去。

“到底要不要回来做烘焙？”这个

问题一直萦绕在苏珏岚心头好几年。敏姐没有直接给出答案，而是和女儿说：“不妨先去了解这个行业，去看一看这个行业究竟是怎么样的，再看看自己是否真的对烘焙提不起一点兴趣。”

苏珏岚接受了这个观点，并尝试

了解妈妈深爱的行业。

2015年前后，苏珏岚到上

海、杭州等地参加行业展会、交

流会，到中国台湾、日本学校去

学习。在不断地积累、碰撞、寻找中，她发现了烘焙的乐趣，也找到了让自己持续深耕的动力点。最终，她选择投入这份事业。

在进入公司后，苏珏岚尝试加入年轻人喜欢的元素和品类。但很快发现，这条路行不通。她发现，洗拿西饼的顾客群是固定的，喜好是明确的，强硬年轻化反而会“好心办坏事”。“顾客不关心所谓的潮流，只会觉得我想要的东西没有了。”再加上，随着社会的变化，某些客群也消失了。“比如有些店开在工厂附近，客群就是那些工人，但工厂撤走了，客群也没了，年轻化探索也是空中楼阁。”

为此，苏珏岚开始了她的创业之路，给公司设立一个全新的、更适配年轻人的品牌。

创新：传统与新潮，换一种方式相处

2020年，在别人还在踌躇时，苏珏岚和妹妹勇敢地踏出了第一步，创立伴亩山甜。“现在想来觉得自己是不是太冲动了。”但敏姐对她说：“在合理范围内勇敢试试。”

在调研整个烘焙市场以及观察同龄人的喜好后，苏珏岚决定做定制化蛋糕和甜品台。“现在的年轻人对蛋糕甜品和生活是有追求的，希望有品质、差异化、个性化。”

到现在，她依然清晰记得第一单成功的婚礼甜品台。“没错，是我闺蜜的婚礼。”苏珏岚开玩笑说这是“杀熟”。不过，这次用心定制的甜品台也被其他亲朋好友记住，口口相传间伴亩山甜有了新客源。这次婚礼的婚庆公司也成为了她的合作伙伴，为之后的婚礼甜品台合作奠定了基础。

新品牌如何出圈、如何让别人记住，是每一位创业者绕不开的难题。不久前，11月的容桂咖啡面包节，伴亩山甜迎来了小范围出圈。苏珏岚大胆地将摊位围起来，做成一个小房子，食客只能通过小小的窗户取甜品。因为漂亮的外观、具有仪式感的环节，成功让充满好奇心的年轻

最高法新规施行后

佛山中院审结广东首例
认可和执行香港法院民商事判决案件

羊城晚报讯 记者李婷婷，通讯员冷瑞雪、任小青报道：近日，佛山市中级人民法院作出裁定，认可和执行香港特别行政区高等法院作出的生效民事判决，该裁定于12月16日正式发生法律效力。该案系2024年1月《最高人民法院关于内地与香港特别行政区法院相互认可和执行民商事案件判决的安排》（以下简称《安排》）施行后广东省首例适用《安排》认可和执行香港特别行政区法院民商事判决的案件，对完善粤港澳大湾区

区司法规则衔接具有深远意义。

据了解，此次被认可和执行的香港法院民事判决涉及内地当事人与香港公司之间的合同纠纷。佛山中院经审查认为，案涉判决属于《安排》施行后香港法院作出的生效民事判决，不违反内地法律的基本原则或社会公共利益，符合《安排》关于内地法院认可和执行香港法院所作民事判决的全部判项，有效推动两地民商事司法协助完善，减少当事人重复诉讼之累，是推动粤港澳大湾区规则衔接、机制对接的重要实践。

此《安排》取代了此前《最高人民

法院关于内地与香港特别行政区法院相互认可和执行当事人协议管辖的民商事案件判决安排》，覆盖两地民商事领域90%以上生效判决，进一步拓宽了两地互相认可和执行民商事判决范围。佛山中院准确理解适用《安排》对案件进行审查，认可和执行香港法院判决的全部判项，有效推动两地民商事司法协助完善，减少当事人重复诉讼之累，是推动粤港澳大湾区规则衔接、机制对接的重要实践。

禅城山姆会员商店
启动建设

总投资约6.04亿元，
预计于2026年年底前完工

羊城晚报记者 景瑾瑾
通讯员 禅宣

日前，佛山禅城山姆会员商店建设启动仪式举行。项目选址于三龙湾禅城片区，总投资约6.04亿元，预计于2026年年底前建设完工并开门迎客，为禅城打造大湾区新型消费中心提供强大助力。

填补三龙湾高端商业空白
将辐射佛山及周边城市

禅城作为佛山的核心区域，以独特的商业魅力和无限潜力，吸引了山姆会员商店的入驻。

此次动工的禅城山姆会员商店位于禅桂交会处、桂澜路东侧、魁奇路北侧，由佛山市禅城区城建集团有限公司下属佛山市新茂源资产管理有限公司开发建设，中建三局集团有限公司、广州地铁设计研究院股份有限公司设计施工。项目总建筑面积约67万平方米，由地上两层、地下两层构成，其中卖场面积超2万平方米，配套超1000个机动车停车位。

禅城山姆会员商店项目建成后，将填补佛山三龙湾片区高端商业空白，也将全面辐射佛山及周边城市，成为广佛都市圈高端商业的新引擎。

“城市中心就要有与之匹配的一流服务和营商环境，才能不辜负企业的信任。”禅城区副区长李健荣表示，禅城将全力当好企业的“娘家人”，为项目建设提供有力支持和保障。各相关部门要主动作为、靠前服务，为项目建设提供全过程的支持，确保项目如期交付、尽早投入使用。后期还要持续优化营商环境、投资环境，聚焦山姆商店的运营需求，提供优质的服务，全方位支持企业在禅城落地生根、发展壮大。

**商业消费火力全开
“佛山之心”动力正燃**

为了实现从中心城区向城市中心的重大跨越，禅城区提出实施“城市中心”战略，致力打造“四个中心”。对于有着“中国四大名镇”“天下四大聚”辉煌历史的禅城而言，商业消费中心就是最鲜明的标志。

近年来，禅城已倾力打造出祖庙—岭南天地、东方广场、佛山创意产业园、王府井紫薇港等特色商业街区，大力发展首店经济。连锁品牌，一批批亮点项目相续签约落地，为打造“佛山之心”注入新活力。

同时，还在商贸消费领域瞄准国际高端连锁品牌发力招商，汇聚更多高端商业资源，推动消费提质升级，给实体零售商业的发展注入新的动能。

今年以来，禅城经济形势在社会各界的共同努力下，一路向好，前三季度GDP增长3.6%，高于全省、全市平均水平，连续多个季度获得全市经济高质量发展评价第一名。1至11月，共签约引进超亿元项目110个，签约投资额达377.63亿元。这些亮眼成绩，既增强了禅城打造商业消费中心的信心和底气，也反映了企业对禅城发展前景的信任。禅城山姆会员商店项目的落地开工，正是这份信任结出的硕果之一。

李健荣表示，佛山是制造业大市，能制造海量的优质产品，山姆是零售巨头，采购和供应链管理能力出类拔萃，双方天然契合，高度互补，合作空间广阔。

接下来，禅城将持续发挥国资国企在招商引资方面的优势作用，坚持“走出去”与“引进来”相结合，科学谋划招商“路线图”，持续提升服务水平，为企业发展壮大提供更多更好的营商环境，全力打造“佛山之心”、推动“六最”现代化禅城。

顺德母女共创
「甜蜜事业」

文/羊城晚报记者 杨苑莹 图/受访者提供



诞生：记忆中的菠萝包红遍大街小巷

在广东人的童年回忆里，一种香味总是萦绕在心头，那是一种温热甜蜜的香气。在通往学校的路上，总有一家店面不大，玻璃窗铁货架上搭满了金灿灿、黄澄澄的面包的小店，你甚至不需要走到跟前，在几米外便能闻到新鲜出炉的浓香。

金黄色的菠萝包、柔软的纸杯蛋糕、甜丝丝的老婆饼……让多少孩子驻足玻璃橱窗前，久久不愿离开，并决心要把整家店铺的品种都尝一遍。

上世纪90年代，作为广东四小虎之一的顺德经济开始腾飞，精致美味的面包店开始出现。

1994年，丈夫手上有两个店铺空置，她便尝试“下海经商”，思考着应该做什么生意好。“那个时候面包店很少，整个容桂也就一两家，于是我想试试做西点、面包。”

当时，烘焙行业刚兴起，能做的品种不多，以好吃饱肚为主，比如菠萝包、餐包，以及一些传统点心，如老婆饼等。凭借新颖、用料扎实的特点，洗拿西饼一下子就火了起来，巅峰时期全容桂共有11家门店，敏姐更是给出一串数字：“一家店，一天的面粉可以用掉13包，一包面粉50斤，一般一个面包用量也就60克。”

但创业哪有一帆风顺的。敏姐告诉记者，她最开始是财务出身，对烘焙了解不多，因而一边创业一边踩坑。为了做好这份事业，敏姐边学习管理，边跟

着店铺请来的师傅学习，同时还积极地和同行交流。

千禧年后，顺德的面包店多了起来，整个烘焙行业进入了高速发展期。为了捕捉市场趋势，敏姐到各地拜师学艺，了解当时最新、最流行的用料、技法，不断扩充店铺内的品类。

2005年，敏姐的烘焙事业进入另一阶段——成立食品公司，建立起自家食品工厂，从最开始的零散逐步迈向企业化、工厂化。

发展：“烘二代”的抉择和继承

对90后的苏珏岚来说，她的童年是香气四溢的，洗拿西饼和她是一起长大的。“小的时候，我们姐妹俩总会到店里帮忙，因为去打工一天，我们就可以挑面包来吃，想吃什么都可以。”

帮忙招呼到店里买东西的叔叔阿姨、到柜台边装袋面包、整理放乱的点心、添补新鲜出炉的糕点……暑假期间的店铺里，处处都是两姐妹的努力的小身影。

“你知道的，新鲜出炉的蛋挞那种诱人的香味和色彩，哪个小孩能抵挡。”苏珏岚说她小时候最喜欢的就是面包糕点出炉的那一刻，幸福感蔓延。也因为家里是开面包店的，苏珏岚常常被身边的同学羡慕。

即便这是一条众人眼中的

康庄大道，苏珏岚依然没有选择

烘焙专业，而是遵从内心在大

学读室内设计专业，并在毕业后的

时候选择了这份“甜蜜事业”。

苏珏岚接受了这个观点，并尝试

了解妈妈深爱的行业。

2015年前后，苏珏岚到上

海、杭州等地参加行业展会、交

流会，到中国台湾、日本学校去

学习。在不断地积累、碰撞、寻找中，她发现了烘焙的乐趣，也找到了让自己持续深耕的动力点。最终，她选择投入这份事业。

在进入公司后，苏珏岚尝试加入年轻人喜欢的元素和品类。但很快发现，这条路行不通。她发现，洗拿西饼的顾客群是固定的，喜好是明确的，强硬年轻化反而会“好心办坏事”。“顾客不关心所谓的潮流，只会觉得我想要的东西没有了。”再加上，随着社会的变化，某些客群也消失了。“比如有些店开在工厂附近，客群就是那些工人，但工厂撤走了，客群也没了，年轻化探索也是空中楼阁。”

为此，苏珏岚开始了她的创业之路，给公司设立一个全新的、更适配年轻人的品牌。

创新：传统与新潮，换一种方式相处

2020年，在别人还在踌躇时，苏珏岚和妹妹勇敢地踏出了第一步，创立伴亩山甜。“现在想来觉得自己是不是太冲动了。”但敏姐对她说：“在合理范围内勇敢试试。”

在调研整个烘焙市场以及观察同龄人的喜好后，苏珏岚决定做定制化蛋糕和甜品台。“现在的年轻人对蛋糕甜品和生活是有追求的，希望有品质、差异化、个性化。”

到现在，她依然清晰记得第一单成功的婚礼甜品台。“没错，是我闺蜜的婚礼。”苏珏岚开玩笑说这是“杀熟”。不过，这次用心定制的甜品台也被其他亲朋好友记住，口口相传间伴亩山甜有了新客源。这次婚礼的婚庆公司也成为了她的合作伙伴，为之后的婚礼甜品台合作奠定了基础。

新品牌如何出圈、如何让别人记住，是每一位创业者绕不开的难题。不久前，11月的容桂咖啡面包节，伴亩山甜迎来了小范围出圈。苏珏岚大胆地将摊位围起来，做成一个小房子，食客只能通过小小的窗户取甜品。因为漂亮的外观、具有仪式感的环节，成功让充满好奇心的年轻