

探索科技成果转化的多种可能性,打造政府引导、市场化运营的技术转移枢纽

科技大市场“牵线搭桥”助推企业创新发展

本报记者 刘旭

“技术经理人郭鑫对接的资源与环境领域的发明专利‘挥发性有机废气的模块式吸收净化装置’已成功转让”。9月15日,在东北科技大市场一楼展示大厅,一股现代气息扑面而来,各类科技成果的交易数据通过电子屏幕实时显示,各种色彩的圆点、线条不停闪烁。

企业买不到想要的技术和设备,高校有成果不知如何转化和交易,科技服务行业从业人员素质参差不齐、服务标准不统一……如何高效转化科技成果继而让企业、高校、科技成果持有者共同受益?

“我们要做的就是,一手托起三方的‘第四方’。”东北科技大市场总经理王丽说。

记者了解到,不到两年的时间里,东北科技大市场“牵线搭桥”助推企业创新发展,已挖掘科技成果8165项,对接服务、转移转化科技成果1813项,有效推动了企业科技成果转化。

由“第三方”向“第四方”转变

东北科技大市场由辽宁省科技厅、沈阳市科技局、沈阳市浑南区人民政府共建,通过公益性服务及活动吸引企业和高校关注并入驻。截至目前,已有3万家企业及市场主体入驻,已建成高校院所、新型研发机构工作站46个,专家库收录10656人,还有1000余名技术经理人在这里提供服务。

“有了数量庞大的服务对象,东北科技大市场通过提供多项科技服务实现盈利,进一步支撑市场运营。”王丽说。

6月10日,中科院驻辽科院所与驻辽部属高校科技成果本地转化撮合对接会在

以往,技术转移服务机构往往以“第三方”的角色连接科技成果的供给方与需求方,但由于服务范围有限、创新要素不足,东北地区的“第三方”市场发展动能相对薄弱,在这种情况下,东北科技大市场升级成了“第四方”。

东北科技大市场召开。对接会吸引了辽宁各领域重点企业2000家,各专家教授团队共发布68项最新科技成果,印发100项“三校五所”科技成果汇编,而像这样的公益性撮合对接活动在东北科技大市场已经举办了440多次。记者在一楼展示大厅看到,东北科技大市场线上服务平台——“芝吧”商城的实时交易数据每隔几分钟便会跳跃增长。除了科技成果转化,包括知识产权、财税服务、法律服务、人力资源等22个业务模块、5000多项标准化服务也被囊括在平台之中。

王丽告诉记者,以往,技术转移服务机构往往以“第三方”的角色连接科技成果的供给方与需求方,但由于服务范围有限、创新要素不足,东北地区的“第三方”市场发展动能相对薄弱,在这种情况下,东北科技大市场升级成了“第四方”。

“升级版东北科技大市场以成果转化为主线,整合技术供给主体、需求主体、全产业链中介服务机构,构建政府引导、市场化运营的技术转移枢纽的‘第四方’。”王丽说。

打造常态化成果转化聚集地

张秀双是辽宁一家企业的技术经理人,她的工作就是促成科技成果商品化、商业化和产业化。她举例说,当地一家石油化工企业计划进行技术改造,需要与高校及科研单位开展产学研合作对接活动。了解到这一需

求后,她在东北科技大市场的检索系统发现,沈阳一家材料研究中心恰好可以满足企业的需求。在她的帮助下,石化企业、研究中心和科技成果持有人三方决定成立一家新的公司,技术成熟之后可向整个石化行业乃至航空航天领域推广,这不仅保障了企业、高校和技术持有人三方的利益,也让张秀双赚到了中介服务费。

自从有了“第四方”,张秀双切身体会到正在发生的变化:东北科技大市场弥补了“第三方”零、散、小等问题,形成多点支撑、多链条服务的常态化科技成果转化聚集地,提供了全省联动的技术转移服务体系和技术推广服务平台,服务范围更广、受众群体更大、汇集要素更多,融合发展更快、市场活力也更足。

2020年7月29日,辽宁省农科院联合东北科技大市场成功举办了一场种业科技成果路演对接会。辽宁省农业科学院选定玉米、水稻等种业科技新成果参加对接。张秀双则通过东北科技大市场的数据平台联系到包括辽宁东亚种业、辽宁天隆种业等300余家相关企业参加对接会。

“作为技术经理人,要有丰富的专业知识和实践经验。”张秀双说,目前东北科技大市场共培育孵化器主任160余名、创业导师410余名、技术经理人(经纪人)1000余名、技术合同审核员2300名、科技评估师52名,这些科技服务人才已经充实到科技服务一线。

对于企业来说,东北科技大市场的人才

培训和成长计划,让企业与服务机构能够快速融合,促进了科技创新型企业的成长。截至目前,累计培育企业2000余家,其中高新技术企业200余家。

寻找科技转化更多可能性

“在政策带动下,创新主体规模加速壮大,引领了新产业、新动能快速发展。”沈阳市科技局局长赵日刚说,截至2020年底,沈阳科技型中小企业达4559家;2016年至2020年,沈阳高新技术企业数量年均增长率达到44%;沈阳高新技术产品产值占规模以上工业总产值比重逐年递增,2020年达到58.5%。毫无疑问,这背后也有东北科技大市场的一份功劳。

赵日刚表示,沈阳将进一步打响东北科技大市场品牌,构建自主报备机制、价值发现机制、市场发布机制、专属服务机制、利益链接机制等市场服务机制。

王丽说,未来,东北科技大市场希望打造技术自由买卖的网购平台,企业可以在平台上找到技术交易相关的任何服务,交易前可以公开比价,交易后可以为服务企业打分,实现公开透明、标准统一。

王丽同时表示,针对辽宁一些楼宇、厂房闲置,而新兴的科技创新型企业又苦于信息不对称找不到办公场所的痛点,东北科技大市场正准备盘活闲置资产,帮助企业快速找到精准信息,进而促成优势产业集群落地。

此外,东北科技大市场还将充分共享开放“芝吧”平台,让更多有需求的企业详细了解办公场所的特点,每一个城市的优势产业,每个园区的政策倾斜和产业布局等,期望形成场域有所托、产业有支持、政策有引导、企业有动力的良好发展趋势。

重庆计划大力培育制造业优秀企业家

本报讯(记者李国)记者日前从重庆市举行的优秀企业家培育行动计划发布会上了解到,重庆将对“领军型、科技型、成长型、初创型”企业的主要负责人分类开展培育活动。通过奔赴北大、清华以及国内外知名机构,重点围绕改革创新、科学决策、风险管理、国际化经营主题开展培训。

作为中国制造重镇的重庆,拥有全国41个工业门类中的39个。为增强企业家带领企业争创一流的本领,进而推动重庆制造业高质量发展,该市特制定《制造业领域优秀企业家培育三年行动计划(2021—2023年)》。

据了解,此次培育行动主要涉及四类群体。其中,领军型企业家培育主要面向全市制造业领军企业和“链主”企业等;科技型企业家培育主要面向制造业领域高新技术企业、创新型企业,以及专注制造业研发创新的企事业单位、职业院校、科研院所等;成长型企业家的培育主要面向市内“双百工业企业”,获“专精特新”“小巨人”“单项冠军”称号的企业,以及成长性较好的大中型企业;初创型企业家培育主要面向市内制造业领域新创办企业、成长性小微企业以及各类孵化平台企业等。

“在培训过程中,我们将突出培训实效性。”重庆市经济信息委党组书记蓝庆华称,课程将通过讲理论、讲形势、讲短板、讲方向相结合的方式,宣扬优秀企业家精神,提高企业家理论认知水平,增强企业家开拓创新本领;同时,还将探索同相关省市、机构一起,共建一批特色培训(实训)基地,注重在培训过程中增强企业家实操能力;遴选一批参训企业家到重点园区、不同类型企业挂职交流。同时,积极推动参训企业家到高校、科研院所担任兼职教授(工程师)。



农资智能仓库 高效运转助秋耕

10月9日,安徽省合肥市肥东县合肥循环经济示范园内的安徽丰乐农化有限责任公司的农资智能仓库,工人们忙着出入库、装车各种农药。该农资智能仓库设计容量5160吨,有4个堆垛机器人自动高效将各种农药分类入库、出库,目前每天出库160余吨各类农药运往全国各地经销商,助力秋耕秋种。

阮雪枫 摄/人民图片

十一假期,部分动力煤现货市场成交价再创历史新高

内蒙古72处煤矿紧急扩能

本报记者 李玉波

面对持续火热的动力煤市场,内蒙古近日抛出扩能计划。10月7日,内蒙古自治区能源局发布《关于加快释放部分煤矿产能的紧急通知》。通知提出,立即通知列入国家具备核增潜力名单的72处煤矿,在确保安全的前提下,从即日起,可临时按照拟核增后的产能组织生产。记者注意到文件为特急件。

内蒙古能源局相关人员表示,目前增产措施是临时的,相关煤矿可以按照核增后的年产能按月平均分配组织生产,可以按照核增手续进行申请,获得批复后,将转为永久产能。

通知要求,锡林郭勒盟、乌海市、鄂尔多斯市能源局,以及呼伦贝尔市工信局立即通知列入国家具备核增潜力名单的72处煤矿,在确保安全的前提下,即日起可临时按照拟核增后的产能组织生产。根据名单,四地72处煤矿共计核增产能9835万吨,在原有17845万吨/年的生产能力基础上增长55%。预计内蒙古此次实际可释放产能规模约4500万吨左右。考虑到冬季执行的“能耗双控”、“限电”等措施对需求端产生影响,该部分产能释放一定程度将影响今年冬季煤炭供需关系。

记者注意到,鄂尔多斯市能源局官方公众号日前披露,按照国家发展改革委发电供

热用煤中长期合同全覆盖煤源保障要求,国家下达内蒙古自治区保障落实18个省区5300万吨发电供热用煤任务。而在9月29日召开的内蒙古自治区四季度煤炭中长协保供合同对接会上决定,这5300万吨煤源任务,由鄂尔多斯市29户重点煤炭生产企业全部承担。

根据相关保障要求,黑龙江省由国家能源集团准能公司、珠江集团、汇能集团和皖北智能麻地梁煤矿解决保供煤量600万吨;吉林省由国家能源集团准能公司、山东能源集团、蒙泰集团等6家煤矿企业解决保供煤量350万吨;辽宁省由准矿集团、伊泰集团、铁法集团等6家煤矿企业解决保供煤量300万吨;

湖南、湖北、广西、江西等四省由国家能源集团神东公司解决保供煤量790万吨;其他省区(市)也已全部落实,保供煤量3260万吨。

据国家统计局数据,2020年山西和内蒙古产量分别为10.63亿吨和10.01亿吨,两省区产量占全国的53.7%。尽管各种煤炭保供措施出台,但目前动力煤涨价趋势并未完全抑制。

记者获悉,十一假期部分动力煤现货市场成交价已经突破1850元/吨,再创历史新高。

业内人士表示,发改委表明“支持具备条件的优质产能煤矿”释放先进产能”,但考虑到产能释放需要时间,预计供需错配问题短期较难改善,年内煤价易涨难跌。

企事录

我国首个儿童化妆品监管法规落地

事件:10月8日,国家药监局发布《儿童化妆品监督管理规定》,这是我国首个专门针对儿童化妆品的监管法规文件。规定自2022年1月1日起施行。

规定共22条,内容涉及儿童化妆品的定义、标签要求、配方设计原则、安全评估、生产经营要求等。规定要求落实企业主体责任,加强源头治理。同时明确儿童化妆品配方设计应当遵循安全优先原则、功效必需原则、配方极简原则。

点评:一直以来,儿童化妆品的注册备案管理严于一般化妆品,一些企业为逃避监管,在其生产的一般化妆品标签上标注暗示性信息,让消费者误以为该产品为儿童化妆品。另一方面,近几年我国儿童化妆品领域的违法违规问题时有发生,特别是非法添加可能危害人体健康的物质。规定的出台,意味着该领域的监管将有法可依。

事实上,不仅在儿童化妆品领域,今年以来,我国相继在国货化妆品品牌创建、高端医美产业发展、医美专项整治等方面发力,总体来说,随着相关部门对化妆品市场监管趋于严格,化妆品企业的研发实力与市场洞察能力将面临更高要求。

茶饮品牌茶百道因食品安全问题被曝光

事件:国庆前夕,茶饮品牌茶百道被爆料过期原材料更换标签继续使用,宣传鲜果制作但部分产品用果浆替代。随后,“茶百道使用过期原材料”话题登上热搜。10月1日零点,茶百道对此发表致歉信,称将针对上述问题对所有店铺进行全面排查,不符合要求的门店一律采取闭店处理,严重者直接取消签约资格。此事也再一次引起公众对其食品安全的关注。

点评:茶百道创立于2008年,依赖于加盟模式,创立至今,旗下门店逐步覆盖中国大部分城市,公开资料显示,该品牌全国门店已超5000家。加盟费、品牌管理费和供应链搭建也成为其主要盈利手段。

然而,与绝大多数靠加盟扩张的餐饮品牌一样,对门店的管控能力,避免出现食品安全问题,成为茶百道需要面对的课题。此前,在上海市市场监管部门的一次检查中,包括茶百道、都可在内的茶饮品牌均存在工作人员健康证不齐全、原材料管理不善等问题。为了破解这一难题,不少茶饮品牌开始自建人才培养基地,与此同时各地市场部门也逐渐加强对茶饮门店的监管。不过,要真正做出“安全”茶饮,无论是品牌方还是管理方都还需要有更多有力的举措。

家乐福将开出在华首家会员店

事件:10月9日,家乐福对外宣布,其准备了4个多月的首家会员店将于10月15日开业,且在开业的前3天设置了免会员费体验。这家会员店位于上海浦东新区成山路,由家乐福超市改造而来,原超市位于一个独栋建筑的上下两层,面积共1万平方米。

点评:此前并无会员店经验的家乐福,正试图在大卖场激烈的上海市场分到一杯羹。在这座城市,山姆和2019年开业的Costco已经成为从业者对会员店模式学习的标杆。

相比于传统卖场模式,会员店的关键在于商品力,通过优质商品吸引会员持续续费,这需要培育消费者的消费习惯。试水会员店,意味着传统零售商要舍弃供应商出让的通道费,压缩商品毛利,商品逻辑彻底发生变更,这对许多零售商而言是巨大的挑战。2015年,物美曾在北京开出过一家仓储式会员超市“物美尚佳会员店”,存活期仅1年零4个月;2016年,拥有卜蜂莲花超市的正大集团在苏州和佛山分别开设了正大会员店,最后分别在2018年和2019年关闭。

(骆驼)

“三驾马车”点石成金

本报讯(记者田国奎 通讯员张强)“刷新平台,随时看到能干的项目就可以‘抢单’。”日前,中国石化胜利石油工程公司钻井院化学制造室主任张敬辉打开外委项目公示平台高兴地说,“两个月,我就抢了1400多万元!换以前,这可是其他单位的外委项目。”

近年来,中国石化胜利石油工程公司推进人力资源价值增值,按下扭亏脱困“加速键”,创新“六个一批”盘活措施,实现了“两减一清一优化”。自2020年1月份外委项目公示平台上线以来,胜利石油工程公司内部单位之间通过平台承揽项目239个,金额超出3亿元。仅2020年,劳务型外委项目转自营56个,减少外委费用1.07亿元,盘活用工2814人。

2021年3月,胜利石油工程公司召开了辅业后勤扭亏脱困工作推进会,再次对人力资源价值增值工作进行了全面部署安排,明确了辅业后勤扭亏脱困“三步走”目标。

从“双严”治理重拳出击到“因事设岗、以岗定责、以工作量定员”优化主营一线队伍,从公司机关及直属单位“大岗位”改革调整到“小机关大服务”,无论是思路、方法还是运行机制都实现了新的突破。

累计摸排处理382人,纳入“人才池”统筹调剂1300余人次,全年队伍动用率保持在85%以上,并队间人员调剂800余人次,整体定员水平同比提高15%……后勤服务用工规模进一步压缩,人员进一步盘活。

“外委转自营腾岗安置一批、集团内业务承揽盘活一批、社会市场业务承揽输出一批”这“三驾马车”为胜利工程公司人力资源优化盘活倾注了不竭动力,让曾经的“包袱”实现了“点石成金”之变。今年,中国石化胜利石油工程公司已拥有社会市场业务承揽项目35个,其中,人均创效10万元以上的高效项目7个、年度创收1400余万元。

向塘开出首趟出口运动器材铁海联运班列

本报讯(通讯员胡国林 徐云龙)10月10日14时40分左右,南铁向塘机务段机车牵引满载着运动器材、工程配件等货物的铁海联运班列从南昌向塘铁路物流基地驶出,将于28个小时后抵达厦门港转海运至美国等周边国家。该趟班列是伊启制造公司在向塘铁路物流基地首发出口至美国的货物。

据了解,以往该公司货物主要靠水运出口货物至国外,如今通过铁路货运部门上门营销,了解到铁海联运既能提高运输效率,还能降低企业物流成本,就果断选择了铁海联运的方式进行货物运输。近年来,南铁积极加强与地方政府和企事业单位合作,逐步实现了“进境与沿海同价到港、出境与沿海同价起运、通关与沿海同样效率”的三同运输模式,在降低企业物流成本的同时,压缩集装箱装卸和车辆调配时间,使整体运输效率同比提升近35%。