

当科技成果“撞”上直播带货

或将成为成果转化新渠道

▶ 本报记者 李洋报道

从素人直播卖货到网红直播卖房卖飞机,再到各路明星助阵加盟,2020年直播带货流量圈得不亦乐乎。近日,直播带货闯进了科技圈,玩出了新花样,不同的是,此次带货的产品不再是实体商品,而是变成了一项项极具含金量的科技成果。

5月17日,在湖北技术交易所直播间里,“联百校转千果”科惠行动2020高校科技成果云推介启动,湖北工业大学校长刘德富亮相“带货”,湖北工业大学科技处处长武明虎变身主播,集中推介科技成果392项,其中重点推荐12项。淘宝、长江云APP、斗鱼等3个平台同步直播,吸引52万余人围观。据统计,本场直播重点推介的12项科技成果,累计有177人(企业)下单,意向金额达1.76亿元。

在业界人士看来,利用“互联网+”来匹配供需关系无疑是在科技成果转化领域的一次全新尝试。

成果转化“傍上”直播带货

“直播带货科技成果给我最大的感受是,我们真的进入了可以万物直播、万物带货的新阶段,这是一个比较好的推广场景。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受记者采访时表示,在成果对接交易的初期,通过直播带货的方式,可以让更多企业和公众了解这些技术,有利于提高科技成果转化效率。

在数字经济专家柳文龙看来,长期

以来,技术交易中存在明显的信息不对称,导致高校的很多科技成果,企业用得上却并不知晓。通过直播带货的方式把科技成果通过网络的方式发布,能够有效地化解信息不对称。

“以往的直播带货都是聚焦于对实物商品的销售,而此次用直播带货的方式推销科技成果这类虚拟化的产品,是一种突破性创新。”柳文龙说。

盘和林表示:“直播带货本身就是一种线上推介方式,有的还自带交易流程,未来有望成为科技成果转化网上交易推广的重要手段。”

转让协议达成后 仍有很长的路要走

据了解,“科惠行动”是湖北省科技厅启动的“以平台促共享、以需求促转化、以中介促对接”专项公益活动。

湖北省科技厅厅长王炜在直播开场白中说,通过“云推介”的形式,举办湖北省属高校的首场“直播带货”活动,为公众推荐展示高校科技成果,既是适应疫情常态化防控形势,线上推进科技成果转化的一次创新尝试,也是挖掘高校科技成果转化富矿、以科技创新助力企业复工复产的一项重要举措。

在此次湖北工业大学云推介专场活动上,湖北工业大学遴选的项目涵盖了节能环保、智能制造、绿色材料、生物医药等领域。

“在成果评价上,利用市场来决定成果的好坏,完全改变了科技成果转化评价的

方式和效果。通过此次活动,高校教师们则在科研方向的选择上将更加注重实用性和先进性,更加对接社会需求。”在刘德富看来,科技成果达成转让协议后仍然还有很长的路要走。

“与实体商品不同,科技成果转化涉及到的环节很多。特别是成交额很大的交易。”盘和林介绍,简单的实物商品多是肉眼可见的标准化产品,而科技成果则是非标准化的产品,在交易流程、成交价格等诸多环节上,与实体商品交易存在着很大的不同。“例如,在接下来的转化应用方面,可能会存在着一些科技人员的后续维护和参与”。

“相较于实物商品,科技成果的交易流程更加漫长。因为科技成果转化交易完成以后,往往会涉及经济回报的分配机制,而这与传统实物直播带货的一笔交割方式有很大不同。”柳文龙说,这中间既要考虑从高校到企业之间存在交付过程,同时又要考虑该成果要融入企业的磨合过程。

有望成为成果交易 新的补充交易渠道

继湖北工业大学专场之后,在6月6日举行的武汉工程大学专场,王炜和武汉工程大学校长王存文齐齐亮相现场“带货”,主推的8项重点科研成果吸引了252人(企业)争相下单,意向成交额达到2.13亿元。在6月13日举行的湖北大学专场,湖北省科技厅副厅长葛琳、

湖北大学副校长王世敏站台“带货”,主推8项代表性科技成果,吸引了230人(企业)争相下单,估算转化金额达到1.22亿元。在6月27日举行的中南民族大学专场,王炜和中南民族大学校长李金林等现身直播间……

直播期间,天价成交额引起了业界广泛关注。“意向成交额与真实的成交额还是有一定距离的,后期究竟能否实现合作尚存疑问。因为科技成果并不能完全在网上实现交易,很多问题需要等待线下的确定。但是,无论成交额最终几何,直播带货吸引了众多企业参与进来,就是在很大范围上匹配了供需关系,非常值得肯定。”盘和林说。

“虽然现在还只是意向金额,但反映了通过直播带货方式推动科技成果转化效果十分显著,希望能看到更多高校使用这一方式去宣传推广科研成果、科研项目,从而实现真正意义上的产学研融合。”柳文龙说。

柳文龙表示:“在此次交易过程中,企业争相买单的最核心因素并不在于直播带货这一方式,而是在于此所推介的项目。高校只有立足强势专业和强势科研领域,把科研领域的优质经验和优质成果拿出来,才会吸引企业参与竞标。”在柳文龙看来,直播带货未来或许会成为科技成果转化一个新的补充交易渠道。

“科技成果的直播带货应该避免盲目跟风,无论是高校还是企业,都应多结合自身需求实际进行交易。”盘和林说。



图片来源:中国移动(成都)产业研究院

区中加快恢复通信保障发挥重要作用。

对于空地一体化应急通信保障方案的推广应用,以及如何发挥其最大功能,刘长杰介绍,目前灾难应急救援有很多种方式,比如地面通信车、汽车便携式卫星站等。空地一体化应急通信保障方案与现有应急管理体系方案进

行融合,从而形成合力,协同运作,是解决应急通信保障非常重要的手段。

“任何一个单一的手段都不能完美解决所有的问题,必须把所有的应急管理手段有机地结合起来,协同合作,才能在应急救援中充分发挥最大作用。”刘长杰说。

2020海创周掀起引才引项目新高潮

本报讯 一场场路演精彩纷呈,百余个项目蓄势待发。6月29日至7月1日,2020中国海外学子创业周集中3天组织146个优质海归项目进行云端路演,从大连高新区视频连线国内相关省市,以及欧美、日韩多个国家,举办人力资源和社会保障部最具成长潜力的留学人员创业企业线上路演、“海创工程”项目路演共21个专场活动,再掀引才引项目新高潮。

据了解,海创周以服务海归创业为己任,2000年始创于大连,2010年上升为国家级引才引智平台。近年来,以更加开放的胸怀拥抱世界,大力向市场化运作转型,是国家面向海外高层次人才的重要引才引智平台。2020海创周突出人才项目的“核心技术、核心作用”,聚焦“人才、项目、资本”,大力推行“市场化、专业化、国际化、高端化”运作,为振兴发展注入强劲的“双创”活力。

今年年初以来,大连市委、市政府审时度势,抢抓时机,着眼让“海创周平台发挥更多作用”,提出“在当前疫情形势下,启动‘网上海创周’”;大连高新区精心筹划部署,全力以赴推动,依托大连高新技术产业发展总公司具体筹备,紧扣形势任务,创新方式方法,乘势而上拓宽线上引

才之路。

作为享誉海内外的引才引智平台,海创周立足大连、面向世界、服务全国。近年来,为进一步延伸揽才触角,海创周“走出去”的步伐越来越紧密,海外季活动越来越成熟,海外工作机构也越来越得力。先后在美国硅谷、加拿大温哥华、日本东京等地建立6个海外工作联络站,与40个海外机构建立稳定合作关系,将优质服务送至海外学子面前,将项目路演前置到大洋彼岸。在全球疫情防控形势日益严峻的背景下,海外工作机构的桥头堡作用与优势进一步凸显,海创周组委会顺势而为、顺势布局,依托各海外工作机构不断创新形式,大力拓展渠道,频频掀起引才引项目热潮。同时,进一步强化“伯乐奖”政策效应,激发海外团体协会、大学校友会及本地双创机构挖掘项目的动力,并借助教育部“春晖杯”、科技部创新创业大赛等高端资源,网罗天下英才,创造时代伟业。

3月10日,2020网上海创周海外直通车活动启动,大连、美国硅谷、加拿大温哥华、日本东京四地同频共振,紧贴疫情防控形势,围绕人才、项目、资本进行深入交流,并组织美国硅谷工作站5个

“高创之星”优秀项目进行了线上路演,蓄势开启2020海创周新征程。此后,海归项目线上路演专场频频举办,先后组织美国硅谷、加拿大温哥华、英国伦敦等工作站的25个优质项目进行了路演,有的项目已初步实现产业化发展,有的项目创始人毕业于牛津大学等世界名校,有的具有知名企业高管背景。目前,不少项目已初步达成落户意向,正全面对接产业资源,拓展国内市场,力促快速落地发展。

在此次为期3天的项目路演中,除人力资源和社会保障部最具成长潜力的留学人员创业企业项目路演专场外,还有“海创工程”项目路演的生命科学专场、清洁能源专场、数字文创专场、智能制造专场、新一代信息技术专场、半导体项目专场、俄罗斯项目专场。相关项目均经过两轮筛选,项目评审严格规范。当前形势下,海外引才引项目工作稳步推进,成效显著。

多年来,海创周以吸引海归创业为己任,持续吸引高端人才,深入汇聚优质资源,为国家、辽宁、特别是大连的经济发展作出不小贡献。今年,为切实服务区域双创生态,筛选落地一批能快速产

业化的高成长项目,国家相关部委、辽宁省均对海创周提出新的期望,并积极释放高端资源,大连市、大连高新区紧贴海创周转型发展实际,坚持聚焦拥有“核心技术”、能发挥“核心作用”的人才项目,精准引才落地、精准施策留才、精准对接产业,切实让项目成为转型发展的“引擎”。

2020海创周以数字经济为基础,围绕清洁能源、生命健康、数字文创、智慧海洋、智能制造等重点产业方向,面向海内外吸引了200多个项目报名,筛选一批高成长海归创业项目参与路演评审,优选30个项目进行重点跟踪,精选10-15个项目落地。通过一系列线上活动,打破地域和时间限制,把平台做大,把战线拉长,切实服务高科技产业快速发展。

今年上半年,海创周主要开展线上活动,组织海外工作站项目进行线上专场路演,国内重点城市海归创业项目线上路演、国内投资机构线上对接交流。今年下半年主要进行线上线下对接交流,将适时举办海创周成果发布会,以及国内重点城市线上融资路演、工业物联网产业系列活动、大小企业对接、高成长企业大连行、技术交流等活动。 姚雯

中国银保监会促小微企业 信贷供给“增量扩面”

本报(记者 于大勇)在征求意见稿发布近3个月后,日前,中国银保监会正式发布《商业银行小微企业金融服务监管评价办法(试行)》,旨在引导和督促商业银行全面提升小微企业金融服务能力和水平。

该评价办法整合了近年来中国银保监会关于小微企业金融服务的一系列监管政策要求,形成“一张清单、差别权重”的多维度综合化评价指标体系。根据规定,各级监管部门将引导商业银行主动对标评价办法,每年对小微企业金融服务情况进行“深度体检”,通过监管评价,引导和激励商业银行“补短板、强弱项”,深入贯彻落实党和国家关于深化金融供给侧结构性改革、更好服务实体经济战略部署,持续提升服务小微企业的质效。

中国银保监会表示,新冠肺炎疫情发生后,小微企业生产经营和融资面临极大冲击。评价办法着眼于小微企业信贷供给“增量扩面”,提高首贷户、续贷、信用贷款数量,进一步健全完善敢贷、愿贷、能贷机制等要求,

设置专门指标,发挥监管评价“指挥棒”作用,督促商业银行优化业务结构,完善内部激励约束机制,畅通政策传导渠道。

据了解,该评价办法规定了三个方面的相关事项。一是明确评价内容,设置标准化指标。提出以信贷服务为主,覆盖小微企业金融服务工作全流程的评价指标,对商业银行小微企业信贷投放情况、体制机制建设情况、重点监管政策落实情况、产品及服务创新情况、监督检查情况等五个方面进行综合评价。二是确定评价机制,规范评价组织方式及流程。按照法人为主、上下联动的原则建立监管评价组织机制,按年度实施评价。评价工作分为银行自评、监管信息收集、监管初评、监管复审、评价结果通报、档案归集等环节,各环节均有具体职责分工要求。三是加强评价结果运用,充分发挥激励引导作用。明确评价结果的运用方式,突出与相关政策措施的协同联动,强化监管评价对商业银行服务小微企业的导向作用。

2020生物医药产业园区百强榜揭晓 超半数为国家高新区

本报(记者 罗晓燕)生物医药作为最具创新活力的新兴产业之一,已成为诸多园区经济高质量发展的核心引擎。近日,工信部赛迪顾问和新浪医药联合发布的《2020生物医药产业园区百强榜》显示,百强中55家园区为国家高新区,其中上海张江、苏州工业园区、中关村科技园区等10家高新区占据前十位。

该榜单从3个层次、6大维度、13项指标,对387家国家级产业园区(包括168家国家级高新区和219家国家级经开区)2020年生物医药产业实力进行综合评估,最终形成百强名单,以为各地投资机构及企业等提供决策支撑。其中,内驱动力主要通过集聚效果、要素支撑、科创能力三个维度进行评估;外驱动力是园区发展的外来刺激因子,主要涉及区位优势、周边环境两个维度;扩容潜力主要评估园区内的企业饱和度和,是园区未来空间扩展能力的直接

体现。

该榜单分析认为,围绕生物医药产业打造开放、创新、高效的生物医药创新体系,是生物医药产业园区未来加快发展的必然选择。一是未来园区将成为各类要素自由链接的开放枢纽。政策链、产业链、资金链、人才链、服务链通过园区搭建的开放平台,能够实现资源的优化配置与高效运转。二是创新将成为生物医药产业园区的运营内核。创新是生物医药产业持续突破的根本动力,园区作为生物医药产业发展的重要载体,只有具备完善的研发创新体系才能获得更多生物医药企业的青睐。三是以高效为特征的产业配套服务对刺激企业积极性具有显著效果。对医药、医疗器械研发制造企业而言,高效的审评审批流程意味着更多的市场先机。未来新一代信息技术、服务模式创新将成为园区改善自身配套服务水平的主要路径。

今年我国企业数字化 采购将超万亿元

本报 日前,中国电子信息产业发展研究院和中国国际电子商务中心研究院联合发布的《中国企业数字化采购发展报告2019》显示,2019年,我国企业级电子商务市场交易额规模为20.46万亿元,同比增长1.5%。其中,企业数字化采购市场规模为5900亿元,同比增速高达64%,成为企业级电子商务发展新动力。《报告》预测,2020年,我国企业数字化采购将保持高速增长,交易规模有望超过万亿元。

《报告》显示,2019年,全国企业级电子商务市场整体交易额规模增速比上年下降了8.4个百分点,但企业数字化采购市场规模仍保持高位增长,同比增幅达64%。与此同时,数字化采购在整体企业级电子商务市场的渗透率为2.88%,比上年提升1.03个百分点,两年内实现了翻倍。

《报告》指出,随着大数据、云计算、物联网、区块链及人工智能等新技术飞速发展,数字经济时代加快到来,企业采购正加速由单纯的线上采购行为拓展至采购管理、供应链服务乃至全产业链服务,以全流程、全链条数字化为主导的采购服务链正在向价值链延伸,企业电子商务采购加速进入数字化采购阶段。

2019年,企业对消费通用型产品的数字化采购交易额超过2200亿元,占整体数字化采购市场比例近40%,是采购数字化的先导领域。其中,MRO工业品的数字化采购增长迅速,增幅超50%。《报告》指出,数字化

采购是未来工业品的主流采购方式,它将以交易为切入点持续引发供给端的全面数字化转型,工业品电商迎来市场井喷,标志着我国数字经济步入产业互联网的新阶段。

近年来,我国企业数字化采购领域不断扩展,采购主体覆盖大中小企业,采购场景更加丰富,采购需求多样化碎片化趋势明显,采购市场加速下沉,企业数字化采购进程不断加快,数字化采购将在三五年内使企业采购生态发生革命性变化。

展望2020年,《报告》认为,新冠肺炎疫情加速了企业数字化转型步伐,需求侧数字化加速向供给侧拓展,电子商务的驱动机制由渠道驱动向数据驱动转变。

“疫情将引发全球各行各业对供应链体系抗风险能力的反思和调整,由于数字化采购推动的数字化供应链体系反应更为高效,组成更加多元,韧性更强,下一阶段智能化供应链更能实现供给和需求的无缝对接,倒逼产业链上游企业加快数字化转型,促进传统产业从研发设计、生产销售、采购分销、物流配送等全产业链数字化协同和智能响应,推动产业数字化时代加快到来。”中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛表示。

《报告》认为,在“新基建”等国家重大项目和企业经营方式转型升级的推动下,2020年,我国企业数字化采购增幅将高于上年,交易规模有望超过万亿元,成为推进数字产业化和产业数字化排头兵。 晁毓山