

来自自主创新一线的报道

# 科易网：技术交易也“淘宝”

本报记者 杜 铭

科技成果转化,是科技成果从实验室走向市场的关键一步,通常被人们形容为成果转化“最后一公里”。数据显示,目前我国的科技成果转化率大约在25%左右,真正实现产业化的不足5%,与发达国家80%转化率的差距太远了。

尽管科技成果转化是个令世界各国都头痛的“老大难”问题,但是我国厦门的一家民营企业却嗅到了其中的商机,通过坚持以市场需求为导向,不断创新,完善服务内容和形式,在求解“最后一公里”难题的过程中挖掘出了商业机会,建立起自己的商业模式,开辟了一片属于自己的“蓝海”。

## 发现一门新生意

哪里有没被满足的需求,哪里就有市场

如果不是因为某次签订技术合同时的“吃亏”经历,出身于北大历史系的林国海大概也不会逐步放下他的石油贸易生意,转身进入很多人看来略显冷门的科技服务领域二次创业。

科技成果转化工作,在人们的印象中,通常是各级政府部门或者相关事业单位的一项职能,带有很强的社会公益性质。由于缺乏成熟的商业模式,这个行业在我国还处于起步摸索阶段,民营企业涉足这一领域,有“钱途”吗?

在众人的疑惑中,林国海却看到了商机:那次失败的经历,是因为合同约定不够严谨导致。由此他发现在我国技术转移的过程大多很不规范、缺乏保障。由于科技成果不像普通商品,其转化过程往往比较漫长,对买卖双方来说都具有一定的风险因素,所以更加需要第三方技术中介的专业化服务。

林国海认为,哪里有没被满足的需求,哪里就有市场。用他自己的话说,他是一个“理想主义者”,在寻找人生第二次创业的目标时,他给自己定下了四大要求:“产业朝阳、财富阳光、蓝海无限、有益社会。”科技服务业正好符合他的这4个要求,被他当做二次创业的新起点。

不过,成果转化很多人都做过。“为什么没做好?可能有体制机制方面的束缚。我们不妨换一个角度。”林国海没有请任何一个以前搞过科技成果转化工作的人,“这样也好,我们就像一张白纸,可以纯粹从市场的角度做事,把它当成一门生意去做。”林国海精干的身躯上,既有北大赋予的“理想主义”性格,也不乏南方商人的实干精神。他所说的“生意”,其实就是希望为科技成果转化探索出一套成熟的商业模式。

2007年,厦门中开信息技术有限公司成立,科易网开始试运营。历经几年发展,科易网成为国内最大的科技成果转化和科技服务门户网站。2010年11月,国家科技成果奖励办授予其全国首个“国家科技成果转化服务示范基地”的称号。2011年5月,科技部授予其“国家技术转移示范机构”的称号。接下来,科易网又相继获得“国家技术转移示范机构”、“国家现代服务业创新发展示范企业”、“中国创新驿站区域站点”、“国家中小企业公共服务示范平台”等荣誉。



## 打通成果转化“最后一公里”

着重解决资金、信息和服务三大核心问题

对厦门市三友软件有限公司财务部主管陈莉丽来说,通过科易网进行技术转让的最大好处,是再也不用担心回款被拖延了。有了科易网国内首创的线上技术交易服务系统“科易宝”的第三方担保,就好比技术交易的过程也有了“支付宝”的保障,可以放心在科技成果的网上大集市中“淘宝”了。

其实,技术交易远比普通商品交易要复杂得多,因此“科易宝”也远远超过了支付宝的资金担保支付功能。林国海说,“‘科易宝’其实不是一个简单软件,而是服务集成。解决技术转移过程中的资金安全、技术交付安全、规范标准 and 专业化支撑

四大问题,提供一个安全、规范、公正的环境,提高科技成果转化效率。”

从“一张白纸”起步,科易网做了很多以前大家认为“不可能”的事情。“比如,技术交易价格如何评估?一般来说,交易双方都能接受的‘权威’是很难找的。我们开发出了国内第一个技术交易价格评估系统,采用成本重置法和预期收益法给出价格下限和上限,作为相对科学合理的参考价格。”林国海说。

此前人们认为技术是无形的,怎么网上交易?“其实,通过模式创新,我们可以把很多交易要求用技术手段实现。”林国海介绍,根据技术交易金额大、分批次交付的特

## 科技“红娘”做创新“加速器”

尝试供给推动型和需求导向型互相补充模式

今年4月,海尔集团开放创新中心与科易网达成战略合作意向。海尔开放创新中心总工程师万新明告诉记者,之所以选择与科易网合作,看重的是科易网拥有24万条科技成果、6万多名专家、1000多所合作院校的强大平台优势。“比如像空调降噪这样的技术,如果靠海尔自己从头开始搞研发,费时费力。我们希望更多地借助外部力量,来加快技术研发步伐。”万新明说,科易网不仅对企业服务是完全免费的,而且服务效率高,沟通起来也很实在,他们很愿

意有这样的科技“红娘”牵线搭桥。

十八大报告明确提出,要让企业能够真正成为创新主体,让科技要素、创新资源向企业集聚。然而,长期以来,我国科技资源主要集中在高校、研究所等科研机构,企业想创新却难免“有心无力”。只有为科研机构和企业之间架起桥梁,才能让更多的科技资源服务于企业的创新活动。科易网并不满足于仅成为信息的发布平台,而是注重深入挖掘企业的技术需求,为需求找技术,尝试供给推动型和需

## ■ 采访感言

## 相信市场的力量

作为生产要素市场之一,技术市场和金融、劳动力、产权等市场有着相同的地位,理应得到大力培育和发展,成为服务经济转型升级的强力“助推器”。然而现实却略显“骨感”,和其他要素市场的蓬勃兴旺相比,技术市场令人颇有“灯火阑珊”之感。

有一组数字可以说明我国技术交易市场的现状:2012年我国的国内生产总值达到52万亿,而我国登记的技术交易合同总价值仅在6000多亿左右。巨大的反差,一方面说明了专利技术交易对于我国国民经

济发展的贡献不高,另一方面也说明了发展科技服务业的巨大潜力。

当前我国技术交易市场之所以“人气”不旺,既有科研活动与企业实践相脱节、专利技术的供给与需求难以匹配的深层次原因,也有技术交易市场本身服务手段相对落后、缺乏成熟可靠的市场化运营模式的外部原因。这些问题的存在都制约了科技服务经济。

科易网的经验充分证明了引入市场机制“活水”,对于激发科技服务业自身发

性,科易网开发了“分批次担保支付系统”。另一项“技术资料安全交付系统”则实现“我给你的资料,只有你能看到;你看到了不能否认;看的过程全程公证”的功能。

“‘科易宝’属于国内首创,它创造性地实现了技术交易的电子商务化,着重解决了技术交易中的资金、信息和服务三大核心问题,同时提供法律、知识产权、技术经纪等相关配套支撑。”林国海介绍,去年底推出“科易宝”以来,已经实现了1亿多元的交易额。

除此之外,科易网还推出了在线展会,依托网络会展中心,召集项目供需双方在约定的时间内,实现同步在线对接,使企业不出办公室、专家不出实验室,即可实现洽谈对接。从2012年3月28日至今,已相继举办了59123场在线对接会,累计参展人数6亿余人次,参展项目1亿多个。

求导向型互相补充的模式。今年3月,朋诺惠利电子材料(厦门)有限公司向科易网反映了三个电子元器件生产精度方面的技术难题,科易网通过项目撮合服务,将这一难题先后推荐给了两所高校,6月份就促成了朋诺惠利公司与厦门大学的合作。

厦门市思明区的“思明网上技术交易平台”是科易网作为基础服务提供商与地方政府合作的典型案例。在厦门积累经验之后,科易网正尝试走出去,将自己的模式“复制”到嘉兴海宁市、南京高淳等全国十多个区域,并与国内知名的技术市场——西安科技大市场达成签约合作意向,联手搭建区域创新服务平台,加速科技成果转化。

展动力的重要性。这家民营企业发挥了市场机制,无论是重视需求导向的商业模式创新,还是以互联网等新兴技术手段为代表的服务手段创新,都使其市场化运营能力和专业化服务水平大为提高,让技术交易市场焕发出生机和活力。既开辟了自身发展的广阔空间,又有力带动了地区经济的转型升级。

这就是市场的力量。8月19日国务院常务会议上,李克强总理提出要有序放开市场准入,发挥市场机制作用,引导社会资本积极参与,支持合伙制、有限合伙制科技服务企业发展。我们相信,在各级政府的支持下,更多引入市场机制之“活水”,我国科技服务业会有更大发展空间。



## 新展会

核科学技术展在京开幕

本报讯 记者余惠敏、实习生孙艳报道:近日,“中国梦·科技梦——核科学技术展”在京开幕,向公众揭开“核能”神秘的面纱,展示核技术发展应用。

该技术展将持续至今年12月底结束,明年将在全国多个城市科技馆进行巡展。展览由10多件实物和模型、20多件互动展品和检测仪器、70多幅图文展板及多个视频组成。分为叩开核世界的大门、戈壁滩上升起的太阳、身边的核科技、核能发电、核科技的未来等5个部分。观众不仅可以体验先进的网络化辐射检测系统,还可以通过各种互动展项和教育活动了解生活中广泛应用的核技术。

## 新联盟

中国创新设计产业战略联盟成立

本报讯 记者黄平、实习生金敖舟报道:中国创新设计产业战略联盟日前在杭州成立。该联盟由中国机械工程师学会、浙江大学倡议发起,国内近百家高校、企业参加,旨在提升中国制造、中国品牌在全球产业链的地位、竞争力和附加值。

战略联盟第一届理事会会长路甬祥院士在会上表示,未来的创新设计,本质上是让人可以公平、自由参加、共创分享的创意创造,具有明显的绿色低碳、网络智能、超常融合、可持续发展等特征。据悉,该联盟将以制造业、创新设计企业和区域支柱产业创新设计需求为导向,以形成产业核心竞争力和影响力为目标,创新设计要素向企业聚集,落户企业,促进民族品牌产业和区域经济发展。

## 新技术

牛肉可以3D生物打印



近日,在台北举行的一场创新研讨会上,美国现代牧场公司首席执行官安德烈·福尔加奇介绍“3D打印牛肉”技术。这家初创的生物科技公司致力于通过非侵入性的动物活组织细胞切片提取、培育,以3D生物打印技术在城市里生产消费肉类和皮革。目前,该公司已在实验室里成功培育小块的牛肉和牛皮。 新华社 王庆钦撰

## 新动态

光华国际科技节举办

本报讯 “2014中国(中山)光华国际科技节”10月24日至26日在中山火炬区国际会展中心举行。本届科技节以“创新驱动产业升级,公益助推地方发展”为主题,设置展览展示、主题论坛、专场对接、合作洽谈四大核心模块,集中展示中国、欧盟、日本等国内外科技成果及中山市地方可产业化项目数百项;组织欧洲、日本、韩国等地企业前来进行专场对接;邀请欧盟驻华科技参赞和中国技术交易所、上海技术交易所、广州交易所等机构代表就知识产权证券化、科技金融等产业热点问题展开研讨。(王代强)

## 新竞赛

机器人大赛“群雄逐鹿”



近日,为期3天的2014中国机器人大赛在安徽合肥正式开赛。来自国内众多高校的2000余名选手进行比赛和展示。图为一台机器人在足球比赛前进行测试。 新华社 刘军喜摄

## 新成果

上海生科院环形RNA取得新进展

本报讯 记者沈则瑾报道:国际著名学术期刊《细胞》近日在线发表了中科院上海生命科学研究院研究人员关于环形核糖核酸(RNA)研究的最新进展。

据介绍,RNA可变剪接与生物体正常生理功能息息相关,而异常的可变剪接则导致多种重要人类疾病,如脊髓肌肉萎缩症、强直性肌营养不良症、老年痴呆和癌症等。该研究揭示了环形RNA这一类新型非编码RNA体内的广泛存在,为深入研究外显子环化、可变环化以及剪接的调控机制奠定了坚实的理论基础。

本版编辑 陈建辉 殷立春



把在国外实验室“襁褓”中的技术“宝宝”抱来,精心哺育调养,最终让它变成市场上极有竞争力的“大将”。这个过程中,要拨开层层技术迷雾慧眼识珠,巧妙化解知识产权等掣肘因素,还得克服一系列难以预料的技术落地障碍等等,这是谭鸿鑫和他的科威国际技术转移有限公司团队每天都要面对的事。

谭鸿鑫讲了一件他们团队最近的得意之作:膨胀机被广泛应用于气体加工、发电工程、能量回收等领域。可现在广泛使用的膨胀机往往效率不高,能量浪费在所难免。“就拿天然气管道来说,用高压运输,到用户那里则是低压,这个过程中往往造成压力能的白白浪费。有没有一种设备能充分利用广泛分布于城市各个角落的压力能,真正做

到节能环保呢?”谭鸿鑫的这个问题,其实是行业转型升级过程中一个强烈的诉求。

带着这种诉求,敏锐的科威团队在美国一个大学的实验室里发掘到了一种新型的转子式膨胀机技术的原型,引入我国进行了针对性应用研究,再以这个技术吸引来投资者,于去年底孵化出了无锡玄同科技有限公司,大阔步地开展产业化。这个在很多应用领域填补了技术空白能够将效率提高10%、成本只有传统设备一半的新型膨胀机,落地无锡不久就吸引来国内知名能源企业的合作。

像这样的案例,对于已经走过十余年国际技术转移之路的科威来说,简直不胜枚举。他们不仅帮助国内企业引来国外好技术,将国内技术送出国门,还实现了“两头在外”——将一

# 做企业做不了的事

本报记者 董碧娟

项外国的技术转移到国外另一个国家。“不少日本、印度等国的企业都通过我们寻求技术转移。”谭鸿鑫说。伴随着技术转移业务在世界范围内的落地开花,“科威”这个中国技术转移品牌也开始得到国际的认可。

现在,科威每年的技术转移服务收入能够达到2000万元。尽管如此,在谭鸿鑫这位技术转移“老将”眼里,业务却是越来越难做了。“过去,市场对技术的需求很简单,一个高压锅都能转让。而现在,产业升级过程中面临的问题,往往不是一个技术就能解决,而且获得这些技术也越来越不容易。”

除了市场对技术的需求不断提升,人才问题也是一大挑战。尽管“国际味”十足的科威团队博士硕士一箩筐,可他们对人才的需求依然十分迫切。“技术转移这个行业,人

才流动还是很大的。有一定积累的人才很容易被其他机构以高薪挖走。”

在谭鸿鑫看来,要解决人才短缺问题,就必须通过政策营造一个更好的从业环境,使人才获得充分的职业认同和成就感。“做技术转移行业的人多是一些复合型优质人才,要让这些人才发力,就必须让他们在职业中真正得到发展,而不是简单的生存。”

面对这些难处,谭鸿鑫一点儿都不怵。“我一直都是乐观的人,相信问题一定没有办法多。现在国家越来越支持我们这样的技术转移机构,对我们来说是一个很大的机遇,我们也一直在学习、思考,如何搭上国家创新驱动的车,快步发展,帮助企业做他们完成不了的事。”