

重申请、轻转化应用是高校普遍存在的问题——

让“墙上的成果”落地生长

本报记者 杜 芳

解密发明专利排行榜③

2016年国内高校发明专利榜单已经出炉,有人说这是一份漂亮的成绩单,也有人质疑高校专利是挂在墙上的荣誉证书。榜单背后,集中了大量创新资源的高校创新力究竟如何?“墙上的成果”落地之路还有多远?

专利强校成为创新高手

在2016国内高校发明专利申请受理量排名和发明专利授权量排名上,不乏常常上榜的“老面孔”,而且大部分排名靠前的高校,其本身在全国高校综合实力排名中也名列前茅。

中科院知识产权研究与培训中心副主任宋河发表示,像浙江大学、清华大学、哈尔滨工业大学等创新实力比较强的综合性大学,专利的申请量和授权量都位居前列,这反映出专利的申请量和授权量基本上与高校的创新能力强成正比。

宋河发认为,一些高校每年申请上千件专利,说明高校知识产权意识和管理水平在稳步提高,包括一些地方高校也非常重视知识产权创造,申请专利积极性提高。此次广西大学和苏州大学表现不凡,特别是广西大学发明专利申请量排名第一实属不易。这充分反映了我国近两年落实创新驱动发展战略的积极成效,也说明高校在认真贯彻2015年国务院发布的《关于新形势下加快知识产权强国建设的若干意见》,值得充分肯定。

数量有余但是转化不足

“从专利申请量来看,榜单上的高校已经遥遥领先于国外知名高校,因为即便是牛津大学、哈佛大学这样的名校,每年的申请量也只有七八百件。但是我国高校产生这么多专利,实施率仍然比较低,国家知识产权局调查显示,全国高校2014年有效专利中生产产品并投放市场的比例只有1.7%,转让许可率只有2.1%,2015年一个中部省份高校1000件专利只转移出去1件。”宋河发说。

为什么高校专利转化不足?就高校自身而言,重申请、轻转化应用是高校普遍存在的问题。北京理工大学科技评价与创新管理研究中心主任刘云告诉《经济日报》记者,高校专利申请很大程度上是由科技计划项目结题需要驱动,或是基于考核、验收、评职称所需的申请,本身量大不优,很多专利成熟度和配套性不够,技术研发与市场 and 产业发展需求相脱节,外部企业难以直接应用。

而一些优质专利在转化中同样存在障碍,比如高校发明人自认为专利价值高,不愿意以低价转让许可给外部的企业;高校发明人自己创业办公司,不愿意把核心关键技术专利转让许可给外部企业,导致技术交易市场中国高校专利技术转让许可的效果令人担忧。

“除了高校自身的原因外,政府在运用知识产权方面缺乏积极有效的投入政



图① 哈工大集团的机器人产品。



图② 北京化工大学投入大量精力改善实验设备,提升科研水平。图为北京化工大学实验室的实验设备。



图③ 北京化工大学研发的生物基增速剂产品。

照片均由本报记者 杜 芳摄

策,这也影响了专利落地。”宋河发说,“如涉及知识产权转移的税收政策,大学科研机构转移出去的专利获利,以前免交营业税而且税率只有5%,而现在则要缴纳6.3%的增值税与附加税。要降低知识产权运用环节的障碍因素,国家应该考虑给予税收优惠及其他政策支持”。

提升管理水平迫在眉睫

刘云表示,对我国而言,不同的高校应该发挥各自优势,在运用知识产权方面有所侧重。一部分主要从事基础研究的高校应注重把控重大原创性的专利,尽快转让许可,提高我国新兴产业的国际竞争力。而其他主要从事工程和技术研发的高校,一方面瞄准国家战略需求和产业技术前沿,另一方面加强与国内优势企业的合作,通过协同研发与创新,

合理分享成果和利益,实现科技成果和专利技术的顺利转化应用。

知识产权管理水平需要尽快提升。宋河发认为,我国高校科研机构缺乏既通晓知识产权管理、又熟悉技术转移业务、还具备投资基金这3个功能的知识产权管理或技术转移管理机构。国外的高校不乏这样的机构,以牛津大学的ISIS创新公司为例,100多人的管理团队将技术、法务、投资打通,3个功能充分结合,相互支持相互约束,能转移的技术才申请专利支付成本,为促进技术转移,自身的投资资金先行投资,以此充分带动外国企业投资。正是有这样的机构支撑,国外高校专利的转让许可率基本都在50%到70%。

“我国高校应该设置类似的机构,弥补体制机制短板。”宋河发说。中科院上海生科院曾经设立类似的技术转移办公室,负责技术转移的团队既有投资眼光,

又具备法务知识,和企业谈判顺畅许多,大大促进了专利转化落地。宋河发介绍,有了该机构后,中科院上海生科院2008年以来每年知识产权获得的实际收益占了中科院知识产权总收入的一半,如今该机构已发展成为上海盛知华知识产权服务有限公司,服务更多高校和科研机构。

随着现在科学技术越来越复杂,知识产权越来越多,宋河发认为,知识产权转化的模式也应该变化。“国外高校科研机构基本上都有知识产权商业化投资基金,我们也应该用投资的方式处理知识产权转化问题。同时我们还要借鉴国外成熟的知识产权共享模式和专利池运营模式,加快完善国家科技计划中的知识产权管理政策,支持建设和发展一批专利池运营企业,让知识产权真正变成现实的生产力,只有这样创新驱动发展才能实现。”宋河发说。

案例

哈工大:黑土地上的创新绿洲

本报记者 杜 芳

极投身到创业中。”付强说。

哈工大的创新不是纸上谈兵,而是非常注重与市场紧密结合。以哈工大为中心,依托黑龙江省工业技术研究院、大学生创新创业园、国家大学科技园,“学校+平台”的人才发展双引擎联合发力,将创新链和产业链紧密联结。

据介绍,哈工大通过集团项目的形式,把老师们有机地组织到一起进行磨合,而不是让他们先独立完成技术后再生硬地组合起来。学校还将科研成果放到集团的平台上帮助转化,激发中青年教师投入科研的信心,让他们更关注产品本身和产品的实际应用。这些做法不

创之声

找准创业方向御“寒冬”

本报记者 李 景

近日,创业黑马公布了一组数据,2016年共有102家黑马企业在中国资本市场的主板、创业板、新三板以及美国的纳斯达克上市,黑马社群完成融资2176起,帮助黑马企业获得1568亿元融资,25家黑马企业被收购。

众所周知,过去一年有大量创业项目中止、倒闭,身处资本寒冬的创业者们日子并不好过。创业黑马董事长牛文文在2016创业黑马社群大会上表示,随着互联网人口红利消退、融资遇冷、行业竞争趋于白热化,互联网的游戏规则已经发生变化。成功的创业应兼具互联网思维和产业实践经验,公司从创办到上市至少要度过一两个冬天。面临资本寒冬,创业者要如何坚定前行呢?

首先,一款好产品是一切创业的起点。“身为创始人,需要把所有精力全部用在产品上。”名创优品全球联合创始人叶国富告诉《经济日报》记者,现在很多企业稍微成功之后,创始人就开始搞战略、搞管理、管人才、管财务,这不是创业者要做的头等事情。“我的精力几乎都集中在打磨产品、研究产品上。只要创业者有好的产品,就不必畏惧资本寒冬。”叶国富说。

对于什么是好的产品,360集团董事长周鸿祎认为,判断一款好的产品需要满足三点:刚需、高频、功能突出。“如果不是刚需,就代表没有解决痛点问题,这种产品就是可买可不买。如果产品使用频率低,用户就很难形成印象和体验,2016年很多O2O的到家服务频度过低,很多服务很难被用户接受。”周鸿祎认为,早期产品设计一定不能有过多的功能,由于无法预测市场反应,应突出重要功能。

其次,创业者要借助创业社群、孵化器的力量,抱团取暖、互相取经,获得有效服务和指导。

创业者提高成功率最好的办法是要与创业者和企业家在一起共同成长。以创业黑马社群为例,已经有150万创业者在社群中一起发展,而其推出的创业实验室项目邀请了成功企业家或投资人开设实验室,筛选创业者入驻实验室,和导师一起提炼、完善、梳理商业体系。“创业不仅需要投资和天使,更需要导师,得到有效的指导可以少走很多弯路。”牛文文表示。

目前创业黑马社群已开设周鸿祎极致产品实验室、江南春品牌引爆实验室等30个实验室,让企业家把产业经验和创业智慧贡献出来,帮助小企业加速成长。

离岗可保留人事关系

广东鼓励科研人员自办企业

本报讯 记者庞彩霞报道:广东省近日发布的《关于鼓励高校科研院所科研人员创新创业有关人事管理问题的意见》(下称《意见》)提出,高校、科研院所科研人员提出书面申请,经批准,可携带科研项目、成果或凭借自身专业知识离岗,到企业开展创新创业或自主创办企业。

《意见》由广东省委组织部、广东省人社厅、广东省教育厅、广东省科技厅和广东省财政厅联合发布,自2017年3月1日起实施,有效期5年。

《意见》提出,科研人员离岗期间,原单位保留人事关系,人事档案由原单位保管,工龄连续计算,但停发基本工资、绩效工资、津贴、补贴、奖金等工资待遇。离岗人员与原单位其他在岗人员同等享有参加职称评审、按规定调整基本工资标准及晋升绩效工资、晋升专业技术岗位等级和参加社会保险等权利。离岗创业期限以3年为一期,最多不超过两期。期满返岗所聘岗位等级不降低。

《意见》明确,高校、科研院所可以根据创新需要,设置一定比例的流动岗位,用于吸引有创新实践经验的企业家、科技人才到本单位兼职。

微镜头

科技引来满园春色



北京郊区宏福农业产业园5万平方米大型智能温室里,一派繁忙的生产景象。该农业产业园引进资金、技术与人才建设的大型智能温室,在设施蔬菜生产中实现对温、光、水、肥、气等农业生产要素的智能精准控制,注重发展面向市场需求的农产品,在推进农业供给侧结构性改革中探索传统农业生产方式向绿色和清洁生产方式转型。

图为技术人员在采用绿色防控技术的智能温室查看蜂箱,观察蜜蜂为番茄授粉情况。

郭晏平摄(新华社发)

NEXT 创业空间精心孵化种子企业

本报记者 刘 畅

在对成都NEXT创业空间CEO贺照峰的采访中,有一句话让人感触颇深。“我是一棵大树,不希望树下寸草不生,我希望在周围能长出一片森林。”这片繁茂的森林如何长成,他用8年的时间进行了实践。

2009年,贺照峰初入众创空间相关行业,在成都高新区天府软件园“创业场”从事企业创业孵化工作,亲历了Camera360、咕咚网、尼毕鲁等创业明星从萌芽到茁壮成长的过程。随着创业浪潮的势头愈发汹涌,贺照峰决定创立NEXT创业空间。一家以孵化种子企业为主导的众创空间诞生了。

他的合伙人、NEXT创业空间另一位创始人卢宇翔对众创空间有着类似的阐述:“森林里活得最好的植物,是对周围环境最有利的植物。成都的创新创业环境构建了一个完善的创业生态圈,我们瞄准创业种子期项目,一旦他们的体量做大了,自然会去到更合适的地方,而我们坚

持做种子期,这对于整个城市的创业生态是一种互补与联动。”

采用时下在美国硅谷最为流行的“联合办公”模式,2015年5月开业的NEXT创业空间有1500平方米的大容量办公区,开业当天就收到了280份入驻申请,然而贺照峰只留下了14家企业。

“选择企业时,我最关心两个问题:什么是你?什么是现在?”贺照峰向记者解释,他看重入驻企业团队负责人自身的能力和眼界,更看重所选项目当前的定位和未来的规划。

如何让这些获准入驻的种子期企业成长,贺照峰有几张“王牌”。

记者在NEXT创业空间看到,这里有一面醒目的导师墙:天象互动CEO何云鹏、Camera360的CEO徐灏、抹茶美妆创始人黄毅……成都创业圈耳熟能详的“大拿”均在列。“我们的导师不仅在‘墙上’,更是实实在在地在创业者身边。”贺照峰告诉记者,这些自己曾经参与孵化的企业

通过股份绑定的形式与NEXT创业空间展开了深度合作。

贺照峰回忆,成立NEXT创业空间初期,办公场地和办公设施需要大量资金。“我认为孵化真正见到效益的时间比较长,在这之前都可以看作一个‘失血’的过程。我之所以敢去做,就是因为我曾经孵化过的企业反哺了我们。”贺照峰说,创业初期,天象互动、Camera360、抹茶美妆等企业都以现金的方式对NEXT创业空间进行了投资,这让贺照峰的团队有了较为充裕的启动资金。

“他们的投资解决了钱的问题,也解决了我们的导师问题。”贺照峰告诉记者,“反哺”带来的好处在于这些创业圈的“大拿”可以帮助处于种子期的企业成长。从股权纽带到空间联系,导师与NEXT创业空间产生了良好的互动。从创业1年多的实践来看,尽管很多导师日常事务繁忙,他们仍挤出时间帮助NEXT创业空间里的企业。反之,贺照峰和团队又与投资

人一起筛选出更有发展前景的项目。

与当前众创空间多有政府背景的模式不同,纯市场化的运作让NEXT创业空间感到压力,也充满动力。“从投资者身上拿钱拿到的是市场的钱,这是一种认可,也是一种鞭策。”贺照峰说。

2016年5月19日,NEXT创业空间举行了第二期项目路演活动,贺照峰宣布,NEXT创业空间与阿里云建立战略合作关系,并正式启动阿里巴巴成都创业基地项目,旨在借助阿里巴巴集团强大的配置资源的能力,在技术、商业及大数据等方面为互联网创业者提供丰富的基础服务和保障。

成立1年多来,NEXT创业空间累计孵化超过60个初创项目,有21个项目获得投资。其中,任客堂、魔方联盟、伯马遇等6个项目在“毕业”后已连续完成了两轮融资。不难看出,大树之外,已是绿树成荫,良好的创业生态系统正在形成。