

“蓝海众投”金洽会亮相

广东金融高新区开启互联网金融新篇章

科技日报讯(笑楠)由北京清科集团主办的“第十四届中国股权投资论坛暨2014年金融·科技·产业融合创新洽谈会”日前在广东金融高新技术服务区举办。

家,与会人员近千名,为历届金洽会之最。佛山市委副书记、代市长鲁毅表示,当前,佛山发展进入新的历史阶段,正逐步从要素驱动向创新驱动转变,走内涵式可持续发展道路。

资本和科技创新资源,为全国金融、科技、产业融合创新发展提供更多示范和经验。此外,由广东金融高新区与广东金融高新区股权交易中心(简称“广东股交中心”)共同组建的众筹模式互联网金融平台“蓝海众投”于金洽会上正式亮相,开启金融高新区互联网金融新篇章。

济。预计该平台今年金融产品发行额将达5亿元,明年有望超过10亿元。此外,广东股交中心还拟与南海区政府共同建设一支由政府进行主导的“蓝海引导基金”,总规模2亿元,以推动蓝海众投平台的发展。

业落户,总投资额达487亿元,其中私募创投类项目多达94个,募集资金约232亿元,并吸引了12000多名中高端人才进驻。

新型抗流感小分子蔗糖胺修饰研究取得新进展

科技日报讯(朱丹萍)中科院广州生物医药与健康研究院胡文辉博士领导的抗流感项目团队与中山大学药学院王洪根教授团队合作,研究发现了对抗流感小分子蔗糖胺进行骨架修饰的高效方法,相关研究成果于8月4日在线发表于美国有机化学快报(Organic Letters)。

蔗糖胺是一类具有良好抗流感活性、抗菌活性的天然胺类小分子,其骨架在不对称合成中也有广泛的应用。由于其具有复杂的立体结构及多个手性中心,对蔗糖胺的骨架修饰具有非常大的挑战性,尤其是对其结构中氨基δ位的桥环修饰成为难点,并从未有报道。该团队通过对蔗糖胺的氨基上引入特殊定位基团,用二价钨催化的C(sp3)H活化反应在蔗糖胺的氨基δ位引入了不同的芳香取代基,最后再脱去定位基团得到δ位芳香取代的蔗糖胺。该反应具有以下特点:良好的立体及区域选择性、广泛的底物适用性及良好的官能团耐受性。目前,通过这一方法建立的蔗糖胺衍生物化合物库正在进行抗流感活性评估及构效关系研究。

300少数民族中职生广州“科技游”

科技日报讯(青玄)全国80多个少数民族地区的300名中职学生日前齐聚广州,开启了2014年全国各民族中职生暑假同心营活动。

据了解,此次同心营为期9天。开幕式后,营员们参观了第43届世界技能大赛制冷与空调项目、CAD机械设计项目、信息网络布线项目、网站设计项目、网络系统管理项目、商务软件解决方案项目广东省选拔赛集训基地;观摩了机器人表演、服装走秀表演、动漫卡通人物制作、茶艺展示等。同时,还将组织国情考察、理论学习、座谈交流、志愿服务、结对联谊、民俗体验等丰富多彩的活动内容。全国各民族中学生暑期同心营是于2011年启动实施的“青少年民族团结交流万人计划”的一个重要组成部分。青少年交流计划以民族团结教育为主线,每年选取2000名左右的各民族青少年到中西部省份开展民族团结主题活动,并进行跟踪研究和培养,计划将连续实施10年。今年暑期是“民族团结代代传”青少年万人交流计划实施的第四年。

1877年,德国地理学家李希霍芬将中国东西汉时期出使西域的商贸大动脉,谓之“丝绸之路”。此后,这个概念便逐渐作为古代中国对外交流通道的统称。

承前启后,继往开来。去年的9月以来,国家主席习近平三度在重要的出访中倡议共建“新丝绸之路”的宏大构想。他所提出的“丝绸之路经济带”,也旋即上升为重大的国家战略。

以俄罗斯为代表的独联体国家,是新“丝绸之路经济带”的一个重要节点。8月15日,由LED国际合作促进联盟(LICA)主办,广东省半导体照明产业联合创新中心(GSC)、广东省新兴产业战略发展研究院(GES)承办的海外照明市场分析大会第二季——“俄罗斯和独联体国家照明市场分析”与渠道战略大会”将在深圳市民中心拉开帷幕。近日,笔者走访了即将到来的一些专家和企业家,了解他们对以俄罗斯为代表的独联体国家LED照明新兴市场的一些认识和看法。

中国为俄罗斯的第一大照明灯饰进口商

广东省半导体照明产业联合创新中心战略研究部部长李文玉博士认为,近年来,随着俄罗斯加入WTO,发布“禁白”时间表,2014年索契冬奥会顺利举行,以及将于2018年举办世界杯等一系列举动,都预示着未来俄罗斯将会成为LED照明设施需求量极大的市场。

事实上,在照明灯饰类产品中,从2009年到2013年,中国一直是俄罗斯的第一大进口商,其次为德国。除中国外,俄罗斯的进口国基本都是分布在欧洲区域的国家。根据GSC产业运行监测中心的整合统计,

■热线传真

羊城医疗队玉树创奇迹

三天完成二百一十五台白内障手术

□杞人王永星



广州大医院的专家来义诊了,各地闻讯而来的牧民在青海玉树八一医院门诊楼前排起长龙。语言不通,为义诊筛查工作带来极大的困难。玉树第十世嘎多活佛带领一众当地僧人,在义诊现场做起志愿者。从8月3日医疗队到达,3天下来,中山眼科中心医疗队医护人员在极端不适应的高原环境中,共为藏民义诊1000余人次,高质量的完成了215台白内障手术(包括5台全麻幼儿白内障手术)及2台内翻矫正手术。玉树八一医院党委书记马书记向羊城专家们竖起大拇指,“这就是中山眼科中心的水平,你们就是奇迹!”

对于中山眼科中心来说,这是他们第三次派出精悍医疗队来到高原玉树为藏民们义诊了。去年7月和8月,眼科中心党委与玉树地区统战部联合,由中心派出优秀的眼科专家教授组成医疗队,两次深入玉树地区,为白内障患者义诊及实施280例免费复明手术,受到当地各界一致好评。

今年5月,玉树统战部发来邀请函,在感谢眼科中心在2013年两次义诊手术中“为诸多白内障患者送去了光明,为玉树送

去了幸福与和谐”的同时,希望中心今年还能组织医疗队,为当地白内障患者送去光明。7月7日,玉树地区第十世嘎多活佛亲临眼科中心,商谈三上玉树义诊手术活动的具体事宜。

始终秉承孙中山先生“天下为公”及“博爱”之主张,弘扬“救人救世,医病医心”传统的中山眼科中心,过去曾多次组织医疗队远赴西藏、新疆、青海等边远地区乃至瓦努阿图、萨摩亚等太平洋岛国开展医疗扶贫等公益活动。早在2005年,一院院党委索南尼玛书记向羊城专家们竖起大拇指,“这就是中山眼科中心的水平,你们就是奇迹!”

与玉树第十世嘎多活佛接洽商谈后,中心党政领导高度重视,迅速组建了一支经验丰富、搭配合理15人医疗队,由黄文勇、罗莉霞两位教授领队,于8月2日从广州出发深入玉树地区。同时在医疗队出发前一周,中心防治盲官办公室的黄松副教授和李月护士已先期抵达玉树,开始术前的义诊筛查工作。

正是在这如此周密的安排下,医疗队的医护人员克服了种种高原不适应,为藏

区内白内障患者带来了光明。来自玉树杂多县的梅才加是个11岁的小僧人,4岁的时候便被家人送去了觉禅寺。然而双眼先天性白内障却让他无法正常阅读经文乃至生活自理。听说广州的专家医生来义诊,家人带着他早早来到八一医院排队等待。可能是因为还未尽信科学,他的家人要求只为其进行左眼白内障手术。手术第二天,他便看到了从小听说却一直不曾看清楚的高原蓝天和漫山遍野的牦牛与绵羊。他的姑姑激动地拉着梅才加向医疗队员们表达感激之情,当即提出希望带着梅才加到广州来眼科中心做右眼的白内障手术。

当激动的泪水从许多头发花白的白内障明眼民的眼眶涌出,一条条哈达表达了他们对汉族医护人员的感激之情。“玉树,我们又一次证明那些紫绀、头痛、眩晕、气促等等,只是我们美好的回忆!”“几天的付出是值得的,藏民重视光明的喜悦就是对我们最好的安慰!”面对术后患者的感激之情,医疗队员们也纷纷在个人社交媒体中表达着他们丰盈的思想收获与幸福体验。

透析俄罗斯和独联体LED照明新兴市场

□石海

2013年,中国对俄罗斯和独联体国家六大领域出口共计8亿零40万美元,其中照明灯饰出口量最大,共计6亿5172万美元,占出口总量的81.43%。其次为显示屏,共计7222万美元,占比为9.02%。第三位是圣诞灯饰,共计4074万美元,占比为5.09%。这三类产品共计占出口总量的95.54%。

从俄罗斯和独联体地区的出口分布来看,俄罗斯(占总量的75.74%)是中国最大的出口地区,其次为乌克兰(占比达13.47%),第三位是哈萨克斯坦(占比达6.08%)。剩余国家的出口量与前三位差距较大,只占了4.71%。从单个国家的出口分布类型情况来看,最大的两个国家俄罗斯和乌克兰,照明灯饰的比重甚至高过整体水平,分别为82%和86%。

日前,众多国内照明业界精英在接受媒体访问中,都不吝分享他们对俄罗斯和独联体国家的分析与认识。

深圳市洲明科技股份有限公司董事总经理刘娟认为,目前俄罗斯LED照明产品需求的划分,可以归为两大类,其一,按照毛利率高低分,可以分为3种需求市场:政府照明工程;毛利较高,这部分市场属于欧洲知名企业和当地知名品牌主要争夺的关系市场;以景观亮化设计、楼宇照明及亮化为主;替换需求;从2012起,户内外LED公共照明工程;家居照明替换类需求逐步起量,所以在不同灯饰卖场中LED产品基本陆续上架。新装需求:主要是办公场所、CBD、高端住宅楼的照明通常对LED面板灯、LED筒灯、LED软灯条和球泡射灯需求较旺盛。

其二,按照应用场所细分,可以分为3大强劲需求市场:商业办公场所替换;工厂、地下停车场、酒店、办公楼宇、医院等,LED T管、灯带、筒灯、球泡、射灯已经大批量自动更换,价格竞争也非常激烈。道路照明替换;LED路灯局部有少量自动替换,未来2—3年会形成大批替换的风潮。场馆照明及景观照明设计;2013年俄罗斯索契冬奥会、2014年索契冬奥会、2018年欧洲杯足球赛等国际赛事活动,极大的推动了当地政府的LED节能环保设计及应用工程的实施。

在谈到开拓俄罗斯及独联体国家市场营销关键,以及市场开拓的方式时,晶科电子(广州)有限公司董事总经理肖国伟说,开拓俄罗斯及独联体国家市场营销关键是厂商需要具备四项关键以顺利成功打入俄罗斯市场。第一,建立当地法律实体(legal entity),方具有参与国家和市府标案的投标资格。第二,拥有广大的分销网络。第三,公司命名须符合俄国当地接受度,好让当地消费者容易辨识与发声,也较易记忆和接受。第四,申请特别经济区(Special Economic Zones)法律实体。以上这些直接迎合当地市场消费习惯,但作为企业自身来讲前期投资投入较大。

他表示,俄罗斯LED市场蕴含多种市场机会,中国LED企业可采取灵活多样的方式,实现产品出口或合作。在俄罗斯,中国企业可直接向当地不断成长的LED企业出售LED原料,或发挥LED产品的优良性价比优势直接出口,也可抓住俄本土LED企业的契机,通过投资合作带动原料和技术出口。

进军俄罗斯和独联体市场的难题及解决之道

就许多国内企业而言,俄罗斯和独联体国家是一个规模庞大而陌生新兴市场,因而在进入之前,企业都格外审慎,对此,香港真明丽集团一鹤山市银雨照明有限公司董事长樊邦坦坦言,进军俄罗斯和独联体国家市场,主要涉及以下三点问题:一是产品定位与价格的问题。如果是商业照明和工程用灯具,设计和品质比价格重要。但是如果是普通民用照明,价格是最敏感的因素。所以需要做好平衡,民用照明

要求取最高的性价比,价格相对低廉。二是语言问题。俄罗斯商人因为国情的关系,讲英语的不多,英语水平有限,在俄罗斯参展需要找翻译,因此在商务沟通及谈判上有部分障碍。三是付款方式的问题。比如俄罗斯的新年的节日装饰灯饰市场,销售季节很短,从10月到12月中两个月,在短时期内需求非常大。客户需要提前拿钱做库存,很多时候客户有放账的需要。这是有风险的。特别是在当前欧洲和美国对俄罗斯施压的宏观环境下,用美金作为付款币种风险更大,需要更谨慎。

诚然,发掘及开拓任何一个具备潜质的新兴市场,都将是有一次有益的探索过程。展望俄罗斯和独联体国家LED照明市场的未来,深圳市泰德胜物流有限公司董事长张周辉说,俄罗斯及独联体国家从被称之为“新丝绸之路”开始,就注定俄罗斯将会面临一场翻天覆地的经济巨变。要打入国外市场,提高技术是基础,质量过硬是前提,知识产权的完善是保障,渠道推广是关键,战略定位是导向,因此要打开国际贸易市场,必须在技术、质量和知识产权三者相结合的情况下,采用正确、高效的渠道推广,把握好战略定位是打开国际贸易市场不可缺少的因素。

张周辉表示,在21世纪,中国LED照明技术,质量日趋过硬,知识产权日益完善的情况下,渠道的推广被推到了最关键的地位,传统的销售模式和单一的推广渠道已经不适应了时代的发展,新型的会展渠道推广模式在政府的支持下严重的冲击着LED照明企业,并让中国LED照明迅速快捷的成为国际市场的耀眼明珠。在如此大好形势下,LED照明企业应在政府的大力扶持下顺势而上,勇于跨出国门。

《广东省自主创新促进条例》释义

(二十四·上)

第二十四条 县级以上人民政府应当制定激励扶持政策,有条件的设立技术标准专项资金,支持企业、事业单位、行业协会主导或者参与国际标准、国家标准、行业标准和地方标准的制定和修订,推动自主创新成果形成相关技术标准。

鼓励企业、事业单位、行业协会在自主创新活动中实行科研攻关与技术标准研究同步,自主创新成果产业化与技术标准制定同步,自主创新成果产业化与技术标准实施同步。

【本条主旨】 本条是关于支持开展标准化活动的规定。

【本条释义】 标准是为了使产品或技术在一定范围内获得最佳秩序,经协商一致制定并由公认机构批准,共同使用的和重复使用的一种规范性文件。在国际竞争日益激烈的今天,标准问题已成为企业参与国际贸易竞争的一个重要组成部分。技术标准成为国际经济、科技竞争的重要手段,谁的技术成为标准,谁就掌握了市场的主动权。

当前,我国步入了全面建设小康社会的新阶段。科技、贸易和产业发展各个方面的发展战略都明确提出,技术标准的强力支撑是实现跨越式发展的必要要素,技术标准是国家标准战略得以实现的基础保障。我国目前正在实施“技术标准战略”,国家高度重视标准化工作。因此,在科学发展观的指导下,制定技术标准战略,发挥其在科技创新成果产业化的桥梁和纽带作用以及对经济社会发展、社会进步的基础支撑作用尤为重要。

广铁首推23条零担快运专线方便中小货主

科技日报讯(袁钢)从广铁集团获悉,自8月12日起,广铁集团在全国铁路率先推出敞开收货的23条点对点直达零担快运专线,方便中小货主办理铁路物流业务。

据了解,此次开通的23条点对点直达零担快运专线有15条为珠三角、粤东地区至湖南方向,其他8条为珠三角、粤东、湖南至海南方向。广州货运中心主任蒋运华介绍,此次广铁推出的散货快速运输业务,可根据货主个性化需求,提供多达7种受理方式,提供“门到门、门到站、站到门、站到站”四种运输方式供货主选择;按照行李列车标准,公布列车时刻表,固定线路,一站直达,实现珠三角、海南和湖南区域内主要城市之间货物“当日达”或“次日达”,无论收货方式,还是运输时效,相对传统的铁路货运模式都有颠覆式的改变。

此次广铁直接向中小货主承接散货快速运输业务,只要单件体积在0.02到3立方米之间或长度在9米以内,重量在2吨以内,非法律法规明令禁止或需要专车运输、危险、易污染的货物,一律全天候敞开收货,随到随办。

在受理方式方面,货主可使用12306电子商务系统和广州铁路微信“我要发货”平台办理,也可拨打12306和车站营业厅电话办理;或者到车站营业厅和各揽货点现场办理以及通过工作人员上门办理。目前,广铁已开通广州、汕头、长沙东、怀化南、海口南等25个零担办理站。同时,还在粤湘琼三省主要物流园区、货物批发市场设立了160多个收货点,大大方便了中小货主办理业务。据了解,广铁23条零担快运班列开通后,市场反应热烈,拨打12306电话咨询散货运输的业主较以往明显增多。

打得赢“土办法”就是好办法

□汪灿明 吁 吴艳美

8月7日,广州军区某通信团进行线路调通演练,线路调通时作训股却没有给演练小组配发误码仪。光端站中士罗怀立刻使用二极管测试信号,很快报告线路调通。罗怀所使用的二极管市场价只有2块钱,却以小博大,用途广泛,应急情况下甚至可以顶替部分专业仪表使用而显威训练场。据悉,这是该团牢固树立战斗力标准导向,鼓励官兵为确保线路畅通献计献策,着力挖掘小成本、便捷实用“土办法”的结果。目前,部分“土办法”已被纳入业务训练。

前不久,该团与地方通信单位共同执行某重大通信保障任务。由于地方单位值班机房实行无人值守制度,任务期间,该团无法随时掌握设备告警信息。上士陈炎锋就把设备并接入房间电话线上,就这样,房间电话变成了设备告警指示灯,为确保线路畅通立了功。

此事引起了团党委“一班人”的重视。他们认为:越是先进的仪表设备,越有可能在战场上失灵或者保障不到每个点位,只有充分发挥“人”的效能,才能没有专用仪表也可确保通信畅通。为此,他们在该团局域网网上开辟“我为战斗力献一计”专栏,广泛向官兵征集确保通信畅通的“土办法”“小技巧”,鼓励官兵为战斗力提升献计献策。组织官兵进行“土办法”比赛,其中罗怀的二极管的妙用“因其简便实用、成本低、一举两得。笔者在该团业务专业室外训练中看到,他们不再把不能沾水、受潮的交换机电源机房,而是使用价格低廉的尾纤完成数据交换,既不用再专门为设备搭建场棚,还不影响正常训练开展。该团参谋长王云山拿着征集来的成本低、便捷实用的“无仪保障”无仪保障条件下迅速完成光缆故障点“光缆训练以工代训”等16条金点子手册,高兴的对笔者说:“打赢就是硬道理,只要能催生战斗力,‘土办法’也是‘好办法’。”