

是什么让“高精尖” 选择在这里转化

本报记者 叶青

近日,中关村、港澳台等一批高精尖人工智能项目前来佛山进行产业对接。此前,在第十届国际发明展览会暨第三届世界发明创新论坛上,全国首个吕克·蒙塔尼实验室、生态环保厕所、开放式磁共振应用国家重点实验室、5G芯片射频技术等全球顶尖科技项目也签约落户佛山。推进这些项目对接落地的正是中国发明成果转化研究院(以下简称研究院)。

研究院成立于2017年9月,落户佛山,辐射粤港澳大湾区,面向全国和世界,意在打破科技成果转化瓶颈,探索创新成果转化应用新模式。该院院长钱为强透露,研究院未来将与金融部门合作,成立投资委员会,为研究院签约项目提供无抵押贷款。此外,还将利用自带的知识产权运营平台为项目布局专利,探索我国科技成果转化新模式。

为外来项目找对产业进行精准对接

紫外线可用来提高污水排放再利用率?来自台湾的青净光能科技股份有限公司研发的复合式高级氧化技术,为我国治理严重的水污染提供了一条解决新路径。

“与传统的细菌分解污染物方式相比,复合式高级氧化技术可快速有效地大规模分解和降解有机污染物,分解时间由原来的7—10天缩短到1天以内,水循环利用率提高到4倍以上。”据该公司总经理李大青博士介绍,利用该技术,他们已研发出防水紫外线灯管等产品,主要解决工厂和各个行业所产生的污水排放问题。

“我对内地技术创新的未来发展持乐观

态度,希望能在内地进一步发展。”今年8月,在研究院的安排下,他来到佛山与当地企业进行深入对接。让李大青印象最为深刻的是,研究院为其提供了精准的产业对接。

在李大青来佛山之前,研究院走访了佛山当地对环保有需求的所有企业,后来找到一家环保领域的龙头企业。“这家企业从事固废处理,虽然他们觉得需要进行污水处理,但一直说不清楚所需的具体技术。通过深入了解才知道该企业希望能净化固废处理过程中产生的污水。”研究院副秘书长龚雪回亿说,当时他们觉得企业的技术需求和李大青的技术很合拍。

专利布局助落地成果走得更稳更好

薄如蝉翼的全柔性LED屏不仅可以贴在玻璃墙、鱼缸上,还能任意弯曲成波浪形、螺旋形,能剪裁成三角形屏幕并组成金字塔,香港人袁锡鸿研发出的柔性LED屏已成

功走进美国、英国、日本等国际市场。美国纽约时代广场的大屏幕,就出自袁锡鸿之手,自2008年投用至今已逾10年之久。

袁锡鸿专注研发柔性LED屏已有10余

于是,在研究院的牵线下,李大青带着技术与该企业对接。“不过我原有的技术属于小规模化范围处理,现在需要针对不同企业的污水成分,再进一步研究,这样又促进了我的项目创新。”李大青说,“作为技术研发者,我最清楚自己技术,但我不了解哪些客户和产业需要我的技术。如果单凭个人‘散打’去找,难度上加难。”目前,双方正在做进一步的对接。

“精准对接是我们选择项目落地转化的首要要求。向上主动对接国家产业政策,根据产业政策导向布局对应技术;向下匹配当地产业基础和优势,让成果精准对接产业和企业。”钱为强如是说。

年,产品也成功打进国际市场,但一直没进入内地市场。“尽管内地市场前景广阔,但因对政策、市场都不熟悉,不知道该怎么做。我担心自己这条‘小鱼’会被‘大鱼’吃

掉,全部的研发心血白白浪费掉。”袁锡鸿笑着说。

因参加过中国创新创业大赛港澳台赛区,袁锡鸿结识了龚雪。今年5月,龚雪带队到香港,邀请袁锡鸿落户佛山。一个月后,袁锡鸿人生第一次来到佛山,完备的产业链让他心动。最终是“研究院提供的知识产权保护措施”让他打消顾虑,下定决心落户。

苏州本然微电子有限公司(以下简称苏州本然)董事长张达泉的5G芯片射频技术项目刚与研究院签订了合作协议。他表示,该技术项目既是早期项目,又属于战略性新兴产业,很多投资人都不愿意投资,但研究院却敢于提早布局。

“浸泡”产业界多年,钱为强十分清楚科技成果转化中的痛点。“很多成果转化的主体单位是科研院所,由于体制所限,难以和市场接轨,缺乏懂成果转化的人才、团队,以及转化技术的评价体系。”因此,在构建研究院时,钱为强着力打造管理、技术、投资三大团队,基本涵盖了成果转化中所需的资源,将科研成

“袁锡鸿只在海外进行专利布局,国内的专利申请为零,并且他不了解内地LED产业的情况,贸然进入内地市场对其极其不利。”龚雪说,为此,研究院自带的知识产权运营平台根据他原有的专利情况进行检索,制作专利地图,告诉他哪些专利应该进行核心保护,以及产业的警戒点,“从而帮他进一步对接内地市场,走得更稳、更好”。

“技术研发者担心知识产权得不到保

护,这是成果转化中遇到的共性问题。”钱为强认为,成果转化除了离不开完整的产业链和雄厚的产业基础支撑外,更需要强有力的知识产权保护,才能让技术研发者放心、放胆转化技术,“我们这套专利布局模式能解决研发者的后顾之忧”。

8月,在研究院的协助下,袁锡鸿正式成立了佛山柔幕科技有限公司。他说:“未来将把70%的精力放到内地,推动产业发展。”

打造合适的转化气候让科研种子快速生长

果产业化落地的模式设计为集引进项目、融资和上市为一体。“这样我们从头到尾都有孵化转化的能力,不至于一点风吹草动,某个企业立刻死掉。所以我们敢投苏州本然这类的项目。”

他创新性提出“三维技术评估+三维价值评价+三维人才与团队评估”的项目筛选标准。“我们实施团队引进模式,而非零敲碎打。即使项目符合产业要求,经评估后发现团队不符合,也不敢引进。”钱为强认为,只有发挥团队整体协同作用,才是推动成果转化的关键。

“我们现有的两层办公楼都坐不下,因为不停的有项目引进来。气候适合了,种子就能生长。”钱为强表示,接下来,会继续在中国香港、澳门和美国成立分院,将各地核心技术调动起来,打造世界级的“人才+科技”矩阵,成为成果转化的重要支撑平台。

扫一扫
欢迎关注
企业汇之成果转化
微信公众号



■聚焦

一亿元“创新券”怎么花?

——济南创新券政策落地两年盘点

本报记者 王延斌 通讯员 李婷 王正君 岳海鹏

9月27日,山东省推出重磅新政——《支持实体经济高质量发展的若干政策》,“加大‘创新券’政策实施力度”被着重强调,众多中小微企业翘首以盼的“扩大政策实施范围”,由想法变成了具体行动。

在济南市,创新券早已落地。一年前,济南市科技局、济南市财政局联合启动实施了中小微企业创新券实施管理办法,从有限的科研经费中拿出1亿元,以创新券的形式发放,符合条件的企业最高可申领60.5万元。无论从降低服务门槛、增加服务方式上,还是在申领创新券额度上,都走在了全国前列。

近日,科技日报记者走进部分科技园、企业,了解济南创新券使用情况。创新券对他们意味着什么?他们为什么如此看重这张券?

小小创新券带来了人脉和资金

刘庆博所在的大东科技城地处济南中心的繁华地段。窗外,车水马龙;窗内,热火朝天,大约80家孵化企业聚集在这幢

五六层的大楼上。

“小微企业缺钱。”整天跟这些孵化企业打交道,管理者刘庆博深知他们的难处,

“他们的融资渠道很窄,视野并不开阔。但很多时候,机会是有的。”

刘庆博眼中的“机会”,便是创新券。按照规定,济南市发放两大类共8种创新券,“活动券”就是其中普惠类创新券的一种,支持对象为中小微企业、创业者,单个服务机构每年度补贴最高额度10万元。讲座、论坛、沙龙、路演、对接会、推介会等,都是活动券支持的服务(活动)形式。

在2017年下半年的一次会议上,刘庆博听说了创新券带来的种种好处。作为孵化器管理者,他需要经常组织活动,自然对活动券情有独钟。

报名、申请、补助、盘点,一张小小的活动券带来的化学反应出乎意料:一些原先对参加活动“不感冒”的小微企业有了积极性,更多的银行、投资者、政府管理人员等被刘庆博邀请进来,原先企业不了解的政

策,因为有了透彻了解,在企业内部落了地。

以空气净化器等“拳头产品”的亿尚同颜生物科技有限公司是刘庆博的服务对象之一,也是创新券的受益者;前者在一次次的资本对接和政策宣讲中,不但了解到研发费用加计扣除等第一手信息,为企业节省了研发费用,更成功吸引了资本注意,最终实现了毕业、上市。

“创新券意味着政府对双创活动的重视和推广。”刘庆博说,在钱之外,它帮助企业获取信息,在专业上扶持企业,最终让它们成长起来。

榜样的力量是无穷的。眼下,大东科技城组织活动的频率已经由每月1次,上升到每月3次,创新券的黏合力让越来越多的创业者从前行者身上找到了经验和力量。

“五分钟产氢”见证“金种子”能力

赛克赛斯氢能公司(以下简称赛克赛斯)的车间里,先进的制氢设备鳞次栉比,国外市场的旺盛需求刺激着这家科技型企业的研发投入,加足马力生产。

脱胎于山东应用化工研究院的赛克赛斯享受着创新券带来的好处,10万元的高企培育创新券、30万元的“金种子”创新券、5万元的科技资源共享服务券,共计45万元的支持实实在在,这些好处让该公司的副总丁孝涛感到很满意。

作为国内较早研发SPE制氢技术的机构之一,赛克赛斯在30年前便着手耕耘自己的核心技术;如今,包含归国专家、高级工程师及硕士的团队已经将核心的SPE制氢技术握在手中;与中科院长春应用所的合作,将专家的成果落地,通过每年20%的研发投入实现了企业58%的年产值增长。

创新券意味着什么?“钱”字当头,丁孝

涛并不讳言,“2015年,我们的研发投入是67万元,之后一直递增,2017年达到549万元,研发投入增长了185%,你知道这45万元的分量,相当于我们2015年研发投入的一半”。

但钱不是最重要的。丁孝涛说,第一,创新券为企业研发部门注入了活力,加快了成果转化速度;记者了解到,沿着专业做SPE制氢技术的路子不离心,赛克赛斯现在能够实现开机5分钟便产生高纯度的氢气,这是一个让行业吃惊的数据;更重要的是第二点,创新券代表了政府的支持方向,让我们认清并坚定前行的路。要知道,政策性行业要是有风吹草动对中小微企业的打击是致命的。

如何获得更多的政府支持?除了政府部门主动而为的服务,赛克赛斯专门成立了项目对接政策。



从“卖产品”到“卖服务”的转型

在潮湿、肮脏、腐蚀、坑洼的地下通道内实现了“行走”、拐弯、穿越防火门等动作,并完成了70余项功能的测试,山东康威通信技术有限公司(以下简称康威)的智能巡检机器人经受了考验。这是国内罕见的利用机器人对电缆通道巡视的测试。

成立于2002年的康威算是济南高新区电子信息企业群中的“老兵”了。之前,它一直从事电力、水利、监狱等行业的在线监测系统研发。在老工业城市济南采访,“老兵有了新战场”的故事并不鲜见,关键需要有一个节点刺激老兵转变。

济南市科技局每年都会组织活动让众多企业聚到一块相互交流,把最新的科技政策送到企业门口。这一次,给企业送来的是创新券的信息。在政策制定者济南市科技部门负责人的心目中,创新券不仅仅是一张券,更是打开企业视野的“一把钥匙”;通过更多活动、更多交流、更多资讯让企业走出去。他们认为,很多企业埋头做事,不抬头看天;如果目光放远些,你会发现天很大,思路很多。

20万元的“高企券”对一家上市公司来说,确实不多,但导向性强。康威负责人告诉记者,从创新券等政府政策的走向中找到方向,结合企业自身情况调整、转型成为我们的经验。于是,康威向政府打造的民生项目上转,利用现代技术改造传统项目,由卖产品向卖服务转变。

康威的领导层看得准。政府重视的背后是政策、资金和订单,企业的主动求变,顺势而为等于站到了市场的“风口”上,由此,康威进入发展快车道成了水到渠成的事情。谁说传统企业不能出彩?康威的实践已经作了回答。一张小小创新券,降低了中小微企业和创业团队的研发成本,“唤醒”了沉睡的科技资源,也成倍放大了公共科技投入的效能。三方受益,符合了政策制定者济南市科技部门的期待。对济南市来说,两年的实践足以证明他们的坚持、追求、努力的价值。

但追求好政策价值最大化的努力永远没有终点。对企业、科研机构和政府来说,他们还有更远的目标。

