

巾帼创客撑起新“半边天”

——青岛市崂山区妇联推进巾帼创新创业创客活动纪实

通讯员 孙景军 顾新华 本报记者 王建高

■创新创业园地

10月7日一大早,来青岛旅游的乌鲁木齐市的崔先生慕名走进青岛一球通海产品专业合作社,采购数十盒崂山特产“海凉粉”,带回新疆送亲友。

生活在海边的人都知道,“海凉粉”这道海滨特色美食,是以“石花菜”为原料做成的。

将“石花菜”研制成“海凉粉”的是青岛一球通海产品专业合作社理事长冯晓丛夫妇,他们大学毕业创业,不仅实现了自己的创业致富梦,还带动当地200多名农妇致富及女大学生创业就业。如今,“海凉粉”卖到国内外许多大中城市的连锁店及大型超市,年销售额过亿元。

在崂山脚下,巾帼创业成功的不只冯晓丛。从事茶业种植经营、生态庄园经营等领域的巾帼创客事例不胜枚举。崂山区妇联主席杜萍表示,这得益于崂山区推进巾帼创新、创业、创客“三创”活动。

“巾帼创客联盟”抱团双赢

“10多年来我都是在自家饭店里面卖其馐,加入‘巾帼创客’联盟后,网上找我买其馐的人越来越多了。”家住崂山区北宅街道的尹淑莲高兴地说。

今年49岁的尹淑莲是老尹家农家宴经理,已经做了14年农家宴生意的她,加入“巾帼创客”联盟后,除了在店里卖食品,还在网上卖其馐和地瓜面包子。一周时间,尹淑莲就卖出了5箱其馐,现在订单越来越多。

像尹淑莲这样因为加入“巾帼创客”联盟而受益的创业者不在少数。

于2015年9月11日成立的崂山区巾帼创客联盟,由崂山区妇联发起成立,目前已吸引了全区46名女性创业者加入,成员分布在各行各业。

崂山区巾帼创客联盟,旨在引领女性创业者积极投身创新创业实践,并为她们搭建互相学习促进、互相交流发展的平台。崂山区委副书记于惠霞表示,广大创业女性通过学创新、懂创新、促创新,在创业实践中不断提高发现市场、创造市场、驾驭市场的能力,使自己成为素质高、本领强、懂经营、善管理的新型企业家。

“巾帼创业引领计划”建功在岗位

青岛露延春茶场负责人刘元淑是有名的崂山茶茶叶种植能手,她先后试验成功了茶叶新品种的扦插、龙井茶的炒制工艺等技术,在群雄林立的崂山茶产业企业中占据了一席之地。

在获得“樱嫒儿”商标授权后,刘元淑不单是销售干茶叶,更多的是对以往人们都不太重视夏茶予以重点关注,开发衍生品。“夏茶是崂山茶生长期间产量最多的,但是其附加值低,有些茶场就放弃采摘夏茶。”刘

元淑介绍,为了保证茶农利益,露延春茶场一直在积极开发茶叶衍生品,茶枕就是其中之一。目前,崂山茶枕已被授予青岛市旅游产品,受到游客们的欢迎。

“樱嫒儿”商标是崂山区妇联为促进妇女创业而推出、运作的品牌,成为崂山区妇女创业的助推器。杜萍表示,通过授权使用“樱嫒儿”商标,崂山区女创业者改变了过去散户经营无法形成合力、管理不够规范、产品质量良莠不齐、产品附加值较低等问题,使企业提升了影响力,增强了企业品牌的含金量。目前,樱嫒儿商标注册种类扩展至6大类60种,授权企业发展为5家,为授权企业提供工商注册、产品包装、宣传资料设计等服务,争取政府扶持资金38万元,贷款贴息42万元。五家授权使用“樱嫒儿”商标的企业年产值在500万元以上,直接带动150余名妇女就业,人均增收2万余元。

通过实施樱嫒儿品牌升级、“巾帼建功行动”等“巾帼创业引领计划”,崂山区不断发掘开发具有崂山地域特色的新产品,培养树立创业女大学生、巾帼致富带头人和农副产品女经纪人典型,扶持发展农村妇女就业致富项目,发挥巾帼科技示范基地、巾帼家庭农场、巾帼专业合作社的示范作用,引领带动更多妇女创业致富。

“女性素质提升工程”释放正能量

48年前,崂山区王哥庄街道港东社区开办了第一期“新媳妇学习班”,主要是向刚结婚的新媳妇传授如何处理婆媳关系、调适夫妻感情。随着时代变迁,崂山区妇联顺应形势发展,不断丰富学习班内容,由原来单纯的村民公约、家庭美德教育扩展到劳动技能、法律法规、健康养生等多个方面,参加对象从新媳妇扩大到老、中、青三代媳妇。



10月7日,由中铁十六局集团建设者在宁夏永宁黄河公路大桥70多米高的主塔上精心施工,为11月底大桥主塔顺利封顶紧张工作。据悉,永宁黄河公路大桥位于永宁县境内,全长3.74公里,河面主跨260米,是宁夏首座采用双塔双索面斜拉景观桥。

邓昆仑 张吉成 威海忠摄

《云南省研发经费投入补助实施办法(试行)》出台

科技日报昆明10月9日电(记者马波)《云南省研发经费投入补助实施办法(试行)》出台。9日下午,云南省科技厅联合有关部门召开新闻发布会,向社会发布和解读此《办法》。

据统计,2014年,云南省全社会研发经费支出85.9亿元,R&D经费投入强度为0.67%。近几年来,R&D经费投入在全国排名基本处于26—27位,为全国平均水平的1/5。2013年数据表明,全省企业中,有研发机构、平台的仅9.61%。研发经费投入与全国平均水平及西部省区的差距,直接影响了全社会创新的活力和动力,延缓了产业转型升级的进度。

根据《办法》的规定,凡在云南省行政区域内设立、登记、注册并具有独立法人资格的规模以上工业企业、高等学校、科研院所以及其他纳入统计的机构,统计年度有研发经费投入和研发活动,都可以申请研发经费投入后补助。根据《办法》的规定,研发经费补助方式与传统的科技计划项目申报及立项有很大的不同,即创新机构统计年度数据,经科技行政管理部门、统计部门、教育行政管理部门审核,以国家统计局部门核定的创新机构统计年度研发内部经费支出额(非政府投入部分)及较上一年度研发经费增长额(非政府投入部分)作为补助的依据。在提交补

助申请的下一年度内一次性安排。《办法》规定,创新机构年度研发经费投入补助由基础补助和增量补助两部分构成。

该《办法》以创新主体的研发投入为依据进行补贴,研发活动的主动权和决策权在于研发机构自身,而非政府部门,使得科技研发活动更符合市场需求。采用研发经费投入后补助的方式,既能促进管理模式从“重立项”向“重结果”转变,大大提升科技资金的使用效益,更加注重“结果导向”,将创新主体研发经费投入的多少作为判断重要标准,多投入多补助,少投入少补助,不投入不补助。

他最先读懂了细胞如何修复自身DNA

(上接第一版)

“由于在他的研究团队,很多课题方向都是原创性的,没有现成答案和线索,因此做科研经常会碰到困惑和难题,有时会感到沮丧。托马斯会鼓励我们说:‘如果一个问题你查遍所有科学文献,也没发现目前有效的解决方法,那么在你自己的深度思考以及与领域其他专家充分交流的基础上,可能会形成一个好的科学问题,而这正是你值得去尝试的地方——如果问题很容易得到解决,别人早就解决了,也无需你去解决。’而当学生取得成就时,他又会告诉我们:‘任何成果,要继续

承性发展,不要总是回头看,多想想下一步!’他经常对我们说:‘讨论问题的时候,你们不要完全相信我说的话,一定要去求证——我毕竟年纪大了,接收新鲜事物的能力下降了。’”

杨运桂告诉记者,托马斯不仅有着很深的学术造诣,而且有着杰出的管理水平。2001年获得诺贝尔生理与医学奖的蒂姆·亨特在评价托马斯的成就时曾总结说:“托马斯的科学成就除了他自己在DNA修复机制的杰出科学发现,还应该包括那些在他领导和指导下的优秀学生和同事取得的杰出成绩,这也是托马斯成功的一部分。”对此,杨运桂深以为然。他告诉记者,到目前为止,托马斯领导的克莱尔实验室一共招收了不到20位独立研究员,却产生了10几名英国皇家科学院院士,以及包括托马斯本人和蒂姆·亨特在内的两位诺贝尔获得者。

2008年,杨运桂即将结束在托马斯实验室的博士后生涯,在面临未来的抉择时有些犹豫,托马斯则积极建议他回国发展。他告诉杨运桂,“生命科学的发展

依赖于基因组学。中国经济发展很快,你回国能够有所作为”。尤其让杨运桂深受感动的是,回国前,托马斯盛情邀请他一家三口去他家做客,亲自下厨为他们烹调了美味的香草烤多宝鱼,并把他研究方向的实验材料都给了他,希望杨能做出更多更好的原创性研究。

回国后的杨运桂有幸入选了中科院“百人计划”,在北京基因组研究所建立了自己的实验室。在延续托马斯的DNA修复研究基础上,他决定再迈进一步,开始研究遗传物质DNA释放基因信息的中间载体RNA修饰的可逆性,通过与芝加哥大学何川教授合作发现了RNA主要的化学修饰甲基化m6A(6-甲基腺嘌呤)修饰酶,证明RNA化学修饰的可逆性,及其调控RNA加工代谢的重要功能。

杨运桂充满深情地说:“从当初建立实验室到如今的一些科学研究的方向和细节,托马斯一直站在我身后,支持着我。”

(科技日报北京10月9日电)

湘博会「紧盯」一带一路国家

科技日报讯(记者俞慧友)“这一届湘博会,湖南在对接一带一路沿路国家上做了重点布局,以加快当地特色的农机、工程机械、电子陶瓷等领域产品的市场化拓展。此次我们的目标主要是中亚、南亚地区国家,如印度、巴基斯坦等。我们的产品在这些国家很有竞争力。”10月8日,在长沙召开的湖南省第六届湘博会新闻发布会上,组委会副秘书长向世聪表示。

“湘博会”由湖南省人民政府主办,是国内外农业机械、矿山机械、电子陶瓷企业合作的示范性平台,至今已连续举办五届,累计引进资金651.8亿元。第六届“湘博会”将于11月6日至8日在娄底举行。

“这届湘博会将以‘培育特色、转型发展’为主题。特色产业发展是区域竞争的重要方面。湖南省在特色产业发展方面,特别是农机、矿山机械、电子陶瓷等上,无论市场规模、特色优势,均颇具竞争力。但总体而言,还存在创新能力不足、集约化程度不高、产业主体层次还有待提升的问题。因此,转型发展很重要。”湖南省经信委副主任殷林波表示。

据组委会方面介绍,本届湘博会将突出传统产业与新兴业态的深度融合,以及突出“互联网+”元素,利用湘博会网络平台实现线上线下联动,打造永不落幕的“湘博会”。届时,智能制造板块也将首次亮相湘博会。此外,湖南省首届企业资源整合高峰论坛和电子商务发展高峰论坛同时启动,“湘博会”还将首次对展会期间购买农机的农户实行累加补贴。

谁击落了“阿帕奇”?

(上接第一版)

岳松堂介绍说,冷战期间,出于反共反苏目的,美国向有关国家当时的反政府武装提供了大量“毒刺”便携式防空导弹。尤其是在前苏联入侵阿战争期间,美国中央情报局向阿富汗游击队提供了1000多枚“毒刺”。

其中有一部分在冷战结束后通过黑市流入反美武装分子和恐怖分子手中,成为美国及其盟国的“心腹之患”。前苏联也曾向反美国家提供了大量便携式防空导弹。前苏联解体前后及俄罗斯初期,管理上的混乱又造成了“萨姆”系列便携式防空导弹的大量流失。车臣恐怖分子手中的“萨姆”便携式防空导弹已经给俄罗斯造成惨重的损失,俄罗斯已有多架飞机和直升机被车臣恐怖分子击落。

某国后,又从某国流入胡塞武装之手。但这种可能性远没有“毒刺”和“萨姆”系列便携式防空导弹大。”

记者了解到,目前世界上共有便携式防空导弹约50多万枚,在美国、俄罗斯、英国、法国、中国等国是这种导弹的研制、生产和装备大户。除此之外,瑞典、日本、巴基斯坦等国也能够独立研制和生产便携式防空导弹。而装备便携式防空导弹的国家和地区更是不胜枚举。对此,岳松堂认为,相关国家和地区如果对武器不进行严格的控制和管理,哪怕其中一小部分通过各种渠道落入恐怖分子手中,就可能造成严重后果。所以,有关生产国和装备国对便携式防空导弹进行严格控制和管理,才是从源头上解决问题的“治本”之道。

“既然是战争,双方肯定都会有伤亡,无论作战一方多么强大,有所损失也是正常的,所以阿拉伯盟军被击落几架直升机,并不值得‘大惊小怪’。”岳松堂最后特别指出。

(科技日报北京10月9日电)

(上接第一版)

《实施方案》还提出,加快制定外国人在中国工作管理条例,对符合条件的外国人给予工作许可便利,对符合条件的外国人才及其随行家属给予签证和居留等便利。对满足一定条件的国外高层次科技创新人才取消来华工作许可的年龄限制。围绕国家重大需求,面向全球引进首席科学家等高层次科技人才。建立访问学者制度,广泛吸引海外高层次人才回国(来华)从事创新研究。

实行更加积极的人才引进政策的同时,还要鼓励企业“走出去”,建立国际化创新网络。这是

推动形成深度融合的开放创新局面的另一个重要抓手。随着中国企业的不断发展壮大,必将以更加主动的姿态融入全球创新网络,以更加开阔的胸怀吸纳全球创新资源,以更加积极的策略推动技术和标准输出,从而,要在更高层次上构建开放创新机制。

由于对境外的法律、文化缺乏足够的了解,出现“水土不服”,是不少国内企业“走出去”遭遇的现实瓶颈。中国科技发展研究院科技体制与管理研究所副研究员张亦东介绍,在国外,同一国家不同州之间涉及知识产权的法律规定都可能存在差异,因此,

话不多,听得多说得少,华佗驾到CEO寻天衢在一群传统足疗保健人士里多少有点紧张。

第九届中华足道国际峰会因为互联网企业华佗驾到的到来显得有些科技范儿。事实上,这个古老而传统的行业近两年已成为不少创业者和投资者的“心头好”。华佗驾到于6月份完成由千合资本领投,阿里系基金跟投1000万美元的A轮融资;专注办公室头颈肩推拿的O2O按摩平台九阿哥在年初斩获真格基金和3W共投的数百万投资;前阿里高管朱磊创办的到店按摩项目“7点钟”获联想千万级天使融资。

健康产业拥抱互联网会发生哪些变化?对人们的生活方式又会产生哪些影响?记者就此采访了相关企业和专家。

成立于2014年10月的华佗驾到是较早进入中医理疗行业的互联网企业。“我们的目标是以中医理疗为切入点,打造一个专业的全品类健康平台。”寻天衢告诉科技日报记者。

互联网健康企业中的大部分以提供上门服务按摩健康服务为主营业务。在继上门美容美甲美发之后,上门理疗已成为一种风尚。那么消费者是否买账?

“感觉还可以,我选上门按摩,主要是方便而且现在有首单优惠活动,也很实惠。”北京白领李先生告诉记者。在一小部分人愿意尝鲜的同时,绝大部分人对入户保健按摩服务持观望态度。他们考虑的主要是安全因素。“像什么上门洗车之类的我觉得可以接受,但美容、按摩这类我就觉得还挺不安全的,因为你不知道来的是什么人。”在记者采访的消费者中,王女士的回答比较有代表性。

这也是提供到家服务的企业们考虑的重要问题。华佗驾到方面表示,公司给在APP上交易的每一单都上了保险,尽可能给技师和用户带来保障。

对于众多的推拿按摩企业选择上门的服务方式,华佗驾到却走了另辟蹊径的方式——平台化。“不养技师、不烧钱”是华佗驾到坚持的一大原则。把线下所有门店都放到线上,突出店铺特点和优势,实现从预约、支付、点评一体化的统一系统管理,且优化店铺空闲时间的价格。至于到店还是上门,华佗驾到把选择权交给了店铺。与简单合作不同,行业知名品牌华夏良子等线下实体店均是华佗驾到的战略股东。

“实体店存在门面多、竞争强、门槛低、专业技术缺乏、管理水平低等问题,我们也希望互联网企业的加入能带动整个行业的整合与升级,提高行业信息化水平。”景元杰告诉科技日报记者,他们希望通过华佗驾到获取更准确的客户数据,同时借此打造专业的中医理疗门店品牌。

记者了解到,用大数据促进信息共享,并通过线上线下建立通畅的信息共享通道,正在深刻改变健康产业的相关标准和服务质量。

这也是华佗驾到想要实现的目标。“我们不是想靠抽成来赚钱,对于互联网公司来说,最重要和值钱的其实是数据。我们希望能脚踏实地收集一批有关中国居民的健康数据,并由此进入更广阔的大健康领域。”寻天衢说。在他的设想中,华佗驾到将成为包括推拿按摩、理疗、私人护理、医药保健品、养老等在内的大健康平台。“我们希望能重塑线下,让广义上的保健行业变得健康和标准。未来我们会与更多医院、养老机构合作,做中国人的健康管家。”

“美国FBA已经批准一款APP来替代部分医疗功能,中国的春雨医生也发展得很好,作为医生,我们希望通过更多公司通过手机获取健康数据。”北京中医药大学东直门医院推拿疼痛科主治医师江浩说。

江浩表示,中医行业有句话叫“千个师傅千个法”,很多业内人士担心,健康产业拥抱互联网,会出现鱼龙混杂的局面。“只有厘清行业标准,才能形成良性竞争的局面。”

本报记者 操秀英

当中医理疗遇到O2O

——安全和标准如何保障?