

祝贺2015中国(东莞)国际科技合作周举行



仲恺高新区：整合资源加快孵化育成体系建设

仲恺高新区以国际化视野布局孵化器,在全国率先提出异地孵化模式,自2012年以来,先后在北京、波士顿、华盛顿、德国建立起异地孵化平台,帮助企业“引进来”和“走出去”,链接全球创新资源,实现跨境加速。目前,这些异地孵化器已吸引德宝威敏通、卡易科技、贝克瓦特等11家海外项目落户仲恺,并协助亿纬锂能、三协精密、杰希集团等企业共建海外实验室、海外并购等工作。

据了解,根据该区计划,今年除了要完善已有的异地孵化器建设,还将采取政府自建,与企业、科研院所、创新机构共建等模式,在深圳、香港、广州、澳门、台湾等周边创新资源密集区筹建异地孵化器或合作联络处。同时,还要加快建设硅谷海外孵化器,探索在以色列、欧盟等国家新建海外孵化器或创业联络处,以初步建立仲恺海外孵化网络。

据介绍,仲恺高新区依托产业优势资源,坚持“多元共建,政策引导、市场运作”的建设模式,鼓励社会资本参与建设孵化器和众创空间。不断完善包含苗圃—孵化器、异地孵化器—加速器全生命周期的创业孵化链条,形成以2个国家级孵化器为引领,园区、镇(街道)加速器为主体,民营孵化器及异地孵化器为补充的立体孵化体系。全区孵化器面积超过30万平方米,在孵企业300多家,毕业企业111家,孵化器上市企业4家,累计为社会提供1万多个就业岗位,实现“一人创业带动多人就业”的倍增效应。

“高标准规划孵化器建设方向,着力打造具有仲恺特色的国际化孵化群,争创创业孵化示范基地和创业示范园区。”仲恺高新区相关负责人表示,今后将解决仲恺高新区“发展靠招商,增长靠巨头”问题,着力提升仲恺高新区中小企业的内生动力和核心竞争力。(秦川)

勤上光电天眼K1民用安防功能获认可

近年来,随着人们的安全意识增强,除了机场、地铁等公共场所以及商场、超市等人流密集地的防护力度加大外,家用安防设备的需求也日益凸显。不久前,勤上光电引入大数据、云计算和物联网的概念,首次推出的智慧照明家居产品——天眼K1,便在家用安防方面做足了功夫,并获得广泛认可。

天眼K1是一盏多功能的智慧落地灯,利用内置的E-Light智慧引擎,通过WIFI无线网络与移动客户端互联,成功把自己打造成“智慧管家”。这位智慧管家在安防方面的作为可圈可点,自它“进门”后,主人出门在外总能安心无忧。天眼K1通过内置的高品质摄像头、麦克风和扬声器,主人只需打开手机APP,便可对家居进行远程实时监控,随时随地查看家里实际情况,并与家人进行双向高清通话,能听能看能聊天,也能逗宠物玩耍。

只是简单的监控并不能实现安防功能,因此勤上光电为天眼

K1设计了独到的智能安防功能,除了能进行行为、动作分析、语音识别外,还可以划线报警,布防重要警戒区域。此外,天眼K1建有可自定义并不断同步更新的敏感词数据库,当识别监测到敏感词的内容,如“杀”、“死”等,便会自动向手机APP发出警报。

业内专家分析,未来市场对家用安防的需求是刚性的。天眼K1自推出以来,其颠覆性的智慧安防便受到了广泛关注和认可,开启了民用安防新的技术和应用领域。

随着技术的成熟,勤上光电创始人李旭亮表示,不久的将来,天眼K1的升级版可以对人物行为、环境、语言和使用习惯等大数据进行智能计算、处理和分析,并将处理数据存储至内部存储系统和上传至云平台。未来,通过云平台就可以实现智能控家电、私有云存储等完美人机交互,最终为用户带来更便利更安全的智慧体验。(黎慧婷)

奥其斯质量年：全系列产品升级品质飞跃

年关将近,每个LED照明企业都揣着一本沉重的账。如果去问问LED厂家生存发展如何,大部分厂家都会回答:难,很难!难在哪里?难在迎合价格,没有最低,只有更低;难在创新,不创新是等死,创新可能是找死;然而最难则难在坚持品质,市场有劣币驱逐良币的现象。

尽管如此,2015年下半年以来,奥其斯科技股份有限公司(简称“奥其斯”)大刀阔斧,对其旗下全系列产品进行了升级。其相关负责人表示,要谋得长远发展,必须把产品做精做专,做好服务,提升产品附加值。此次产品升级后,奥其斯不仅在国内市场收获热烈反响,在国际市场上也大步迈进。

2015年是奥其斯的质量年。据相关负责人介绍,这次产品升级把原有的固定电压全部升级为全球通用的宽电压(100—240V),使产品更具优势,并且产品均加入了奥其斯最新的自主研发成果,具备双重散热、防触电、抗震等性能,多重保障使用安全。此外,T8

灯管的发光角度,从原先的180°发光升级到300°发光,光效从70lm/W升级到可高达100lm/W,显色指数也从CRI70升级到80,产品质量与性能大幅提升。

截至目前,奥其斯已经通过了美国UL安全认证、ROHS环保认证、能源之星认证以及欧盟CE认证等系列国际认证。如今,对产品工艺和品质严格要求的海外市场现在也向奥其斯敞开了大门。

2015年对于多数LED照明制造企业是相当难熬的一年。相关统计数据显示,2015年,中国LED照明行业产值规模2105亿元,同比增长18.5%。约5000家照明企业退出市场。

业内人士指出,未来三年,只有那些有品牌有规模、品质精细、定位清晰、售后健全的企业才能得到突飞猛进的发展。对此,奥其斯相关负责人表示,接下来奥其斯将进一步整合原材料产业链,提高生产效率,继而提升产品品质,以此形成规模效应、成本效应,推动行业与市场的良性成长。(吴少芳)

全国沉香标准制定工作会议在东莞召开

12月3日,由中国林业科学研究院木材工业研究所主办的沉香标准制定工作会议在东莞市寮步镇召开。中国濒危物种进出口管理办公室巡视员周亚非、市政府副厅级领导陈仲球、镇长谢卫东、镇委委员黄镇源以及来自北京、上海、海南、广东等地的二十多位专家学者、各地沉香协会负责人和业内精英共同出席了会议。

会上,周亚非、陈仲球、谢卫东以及东莞沉香协会会长尹丰田进行了发言。周亚非指出,沉香标准的制定,对促进沉香产业的规范化、规模化发展,增强东莞在中国沉香产业中的话语权起到了十分重要的作用,同时对寮步一直对沉香文化做出的贡献给予了高度肯定。“寮步应该是莞香文化的集中代表,既是莞香的发源地也是莞香走向世界的一个重要地方,特别是寮步镇镇委镇政府这些年来在打造沉香产业上做了大量卓有成效的工作,而且寮步这片土地上老百姓的沉香文化底蕴特别强,营造了一种良好的氛围,这也是我们沉香产业发展和弘扬沉香文化的一个很重要的基础条件。所以我们考虑再三把这次会议放在寮步,实际上也是对寮步工作的肯定。”

据统计,仅2014年国内沉香市场交易额就超过千亿元规模,并

处于上升趋势。但与此同时,由于缺乏权威的行业标准和级别评定,沉香市场出现了赝品丛生、市场混乱、哄抬价格等现象。所谓“无规矩不成方圆”,为规范国内产品市场,国家林业局将沉香标准列入国家林业标准制定计划,并由中国林业科学研究院木材工业研究所牵头负责起草。在此次会议上,与会专家学者就沉香的术语和定义、分类、要求、实验方法、判定等问题做了细致深入的探讨,这对沉香原料及其制品的经营贸易、检验及鉴定具有指导意义,对推动我国沉香行业的健康有序发展而言,非常及时,意义深远。

今年9月份东莞市沉香协会荣获“全国先进社科组织”称号,是沉香行业首家获得国家先进组织荣誉的协会。据悉,东莞市沉香协会于2010年成立,秉承“传承、融和、创新、共赢”的办会宗旨,团结全体会员及从事沉香文化的同仁,积极参与东莞市政府制定沉香文化产业发展的实施方案,助推东莞沉香文化产业的快速发展。自去年换届以来,协会会员迅速壮大,会员由50人增至120多人。同时,协会实行每月常务理事会议制度,有效吸纳各方意见,并与各地协会加强交流与合作,共同努力为沉香行业的发展出谋划策。(陈波)

天安智谷：迎接创新创业风潮

“大众创业、万众创新”成为中国的国家战略之后,在全国范围内掀起了一股创业创新的风潮。2015年是“三创”元年,创新、创业、创客成为全社会关注的焦点。

目前,清远涌现出一批国家级高新技术企业,在科技创新的政策环境方面,也进行了积极探索。天安智谷作为深圳天安集团在清远重要的科技企业聚集发展的创新平台,在孵化器、众创空间、智慧园区、产业运营服务平台建设上做足文章,为企业提供优质转型升级系统解决方案,打造产城融合综合体,构筑南中国创新创业生态圈,成为未来承接珠三角产业升级转型平台。

位于清远的天安智谷除了为企业提供创新型的硬件空间,天安智谷还根据不同阶段、不同规模的企业需求,打造了创新的软环境——“1+6”智慧服务体系:一套解决方案和六大创新载体。即珠三角产业转型升级系统解决方案和智慧园区服务体系(SPACE+云系统、LINK+企业社区)、产业转型升级体验中心、国际众创空间、天安智谷科技企业孵化器、智汇(SMART CLUB)企业俱乐部以及智谷脑库6大创新载体。尽管天安智谷还处于建设阶段,但对于企业而言,便利条件与商机已经开始逐步释放。

据介绍,清远作为珠三角产业转型升级的承接地,目前依托其优质的环境、便利的交通、较低的管理成本,具有打造创客空间的先天优势,也符合清远南融北拓的战略定位。

在此契机下,清远天安智谷洞悉市场发展方向,充分发挥政策集成和协同效应,实现创新与创业相结合,线上与线下相结合,孵化与投资相结合,配合清远市政府打造清远(国际)众创空间,可以为珠三角创新创业者提供良好的工作空间、网络空间、社交空间和资源共享空间。

清远(国际)众创空间,是市场化、专业化、集成化、网络化的“双创平台”,建成后将成为珠三角中小微企业创新发展、个人创业发展的综合服务平台。

众创空间将为企业和个人提供从初创孵化到上市融资全企业生命周期服务,承接珠三角创新创业资源外溢,推动大众创新

创业。“天安智谷并不只是一个普通的工业园区,而是科技产业园区,是一个创新创业生态圈,在清远市是一个全新的产业业态。”天安智谷相关负责人表示在接受采访时表示,天安智谷以产业创新驱动区域发展,将极大地带动清远企业的发展,这里将会成为城市经济的新据点,发挥属于成长型企业的力量。

下一步,将从五个方面着手:

一是提供战略发展服务。通过产学研基地建设、Smart Club企业家俱乐部及中美创新转型智库等形式,为企业发展提供战略支持,促进政府资源的合理分配以及企业与政府的良性沟通;

二是升级创新创业空间。构建包括创投机构、创意T台、企业家交流平台、科技人才服务中心等创新创业空间,完善创新项目孵化服务,多类型创新空间形成创新产业链;

三是搭建完善园区服务体系。为企业提供包括投融资服务、众创空间、国际资源对接等创新创业服务,用市场化的手段引导人才、资金、实业在创新创业企业生态圈内聚集、聚合、聚变,形成可复制的轻资产运作模式;

四是建设智慧园区服务平台。搭建Space+智慧园区运营体系,通过线上系统打通线下的各种服务需求,包括政务、物业、办公、网络、人才、金融等,让企业专注于产品研发和市场拓展等核心业务;

五是搭建线上线下互补的项目资金平台和金融控股平台。天安搭建线上项目融资平台,与线下的科技成果交易中心相结合,为初创团队和投资方提供完善的契合体系;打造包括基金业务、小额贷款、融资租赁、互联网金融等创新金融业务,针对不同阶段的资金需求采取多渠道的融资方式,从资本层面推进企业更加稳健、快速扩张。天安智谷相关负责人表示在接受采访时表示,天安智谷以产业创新驱动区域发展,将极大地带动清远企业的发展,这里将会成为城市经济的新据点,发挥属于成长型企业的力量。(钱从波)

铭丰环保包装助无限极产品增值

近日,在第六届中国包装创新及可持续发展论坛上,东莞市铭丰包装制造有限公司与无限极(中国)有限公司联手打造的新品包装获得“2015中国可持续发展包装榜样大奖”。铭丰包装所研发的新型生物质环保复合材料(竹塑)是无限极获得此次大奖的关键。

“中国可持续发展包装榜样大奖”已经连续举办多年,是中国包装行业颇具专业性的可持续发展方面的奖项。组委会相关负责人表示,绿色环保是包装的一场技术革命,是包装业适应绿色环保大潮的必然发展趋势。大会设立这样一个大奖的初衷就是为了进一步鼓励包装供应商研发先进的可持续发展的技术和产品,以及更多企业将具有可持续发展特质的包装技术和产品应用到产品包装中。无限极的新包装正是以此方向,运用新型环保材料,实现了包装行业的可持续发展,因此获奖实至名归。

据悉,无限极的“天然纤维多功能套盒产品”是铭丰包装新型生物质环保复合材料在护肤产品领域里的创新尝试。其采用了天然的废弃竹纤维粉与塑料共混材料作为包装原材料,无毒、耐腐蚀,可长久保存,提升产品价值感,同时大大减少了塑料的使用。而且,采用竹塑材料替代木材,符合环保法规趋势要求。另

外,其还采用了可重复利用的环保专利设计,用过的产品包装可用作首饰等物品收纳,减少了包装废弃,体现了企业的社会责任。

“现代包装行业的发展趋势是绿色包装,要求低能耗、再循环和可降解。从原料制造到回收利用,每一个环节都要高效节能、无毒无害,才符合绿色化。”铭丰包装董事长赖沛铭表示,在环保材料的应用上,铭丰包装已突破欧盟及北美绿色壁垒,形成自身独特的优势,所研制的生物质环保复合材料已成功应用到包装及其园林建筑等相关领域的产品上,在包装行业开创了以竹代木、以竹代塑的先河。生物质环保复合材料可实现回收降解再利用,依托该项技术,铭丰包装研制的竹塑包装产品被认证为国家高新技术产品。

近年来,铭丰包装为了适应世界环保潮流,大力发展绿色环保产业。从改善生产技术到新型环保材料研发,从自身需求到促进行业发展,绿色环保始终贯穿铭丰包装事业的发展。铭丰包装通过实际行动,响应时代发展要求,驱动行业绿色环保的发展。我们相信,在铭丰包装一批颇具高度社会责任感的领先企业的积极践行和促进下,未来中国包装行业的绿色经济将会呈现出生机勃勃的发展态势。(张荣锋)

盛世商潮：带动传统制造业转型升级

12月8日,东莞市委副书记、市长袁宝成赴黄江、常平两镇调研,走访了位于常平镇的元创动力互联网+创新产业园(以下简称产业园),广东盛世商潮网络科技有限公司(以下简称盛世商潮)CEO徐辉荣全程陪同并作工作汇报。在听取徐辉荣的工作汇报后,袁宝成充分肯定了盛世商潮为产业园发展所做的努力,同时鼓励盛世商潮继续为东莞传统制造业转型升级做更多贡献。

元创动力互联网+创新产业园是盛世商潮与深圳市元创时代科技有限公司旗下品牌ORICO(奥睿科)(以下简称奥睿科)携手打造的电子商务产业园区,也是东莞目前最大的电子商务产业园区。

据徐辉荣介绍,奥睿科是数码周边产品的全球领先厂商,同时也是全国十大跨境电商之一。其品牌的多个产品在天猫、京东上销量排名第一,甚至是泰国市场同类产品品牌销量的第一名,拥有良好的外销渠道。而盛世商潮是国家级电子商务示范企业,拥有成熟的国内分销网络。因此,双方互帮互助,充分发挥自身优势,合作成立产业园,构建联通国内外的全方位电商服务平台。

同时,盛世商潮积极促成产业园落户东莞。徐辉荣表示,盛世商潮在东莞发展的这段时间里,见识到了东莞强大的制造业基础。而稳定充足的货源也让奥睿科对扎根东莞信心十足。据悉,该产业园的定位有别于其他电子商务产业园区。从产品的工业设计到智能开发,后单的交易渠道,产业园都利用互联网、跨境电商与国内电商的优势,全流程全方位服务于各企业。目前,该

产业园已引进北京、深圳和广州共47家大型电子商务服务商,并在去年成功完成6亿的产值目标。

徐辉荣汇报说,在去年6亿的基础上,今年的目标定为10亿,明年20亿,而三年内产业园要力争完成50个亿的目标。同时借助东莞强大的生产优势和产业园自身的网络资源优势,盛世商潮计划用3—5年时间,帮助一批优质的制造业企业转型升级,孵化50—100个东莞制造的优质电商品牌。

对此,袁宝成市长给予了高度赞扬。他表示,盛世商潮在产业园上所做的努力,可以带动东莞一批低端制造业走上创新的道路,帮助他们完成向电子商务的转型升级。

在走访中,袁宝成来到了创业者们中间,仔细听取了他们对东莞创业环境的见解。在聊天中,袁宝成特意向来自台湾的创业者陈信宏介绍了东莞设立的两岸青年创业基金政策,希望他能够了解政策,运用政策。对此,陈信宏高兴地表示,“东莞是一片创业热土”。

而创客们选择来此产业园发展,正是看中了该产业园对创客创业的重视。据了解,盛世商潮已与清华大学创客中心签订了战略合作协议,成立创客基地,这是清华创客中心在广东省成立的首个创客基地。目前,已有5家拥有高科技创新产品的企业落户基地,其品牌的制造生产都将由东莞工厂代工。

袁宝成对创客基地项目颇感兴趣,并赞誉盛世商潮是东莞电商届的龙头老大。同时,他希望盛世商潮能继续引进、对接更多的高校资源,帮助创客实现创业梦想。(桑田)