

“寻找科技金蛋”系列《对话》第4期:聚焦科技市场

盯着“活”字做文章 宁波多管齐下破解技术转移困局

记者 易鹤 通讯员 陈梓军 张彩娜



推进“双驱动四治理” 寻找科技金蛋特别行动 最近两年,我市技术市场驶入快车道,总体呈现活跃、增长和积极的新态势。



对话现场

发展的能力,同时创造好的机制,让科技工作者增强内在发展动力,既埋头搞科研,又瞄准市场需求,主动与市场对接。

广大企业也要在市场竞争中结合自身发展,提出技术发展路径和技术需求,增强自身产学研技术协同研发能力和承接科技成果转化能力。

“只有把技术市场供需两头搞活了,积极性调动起来了,科技成果转化才会有坚实基础,才有可能真正实现以市场为导向、由企业出题、由科技工作者和科研单位接题和破题这么一个协同发展的局面。”

激活技术市场同样重要。当务之急是通过资源整合、机制创新和功能提升,不断完善宁波技术市场体系。

对话焦点之二 补上科技资源匮乏短板

“宁波市场经济发达,但科技资源相对匮乏,如何减小落差?”杨建艇说,培育技术市场,加快推进科技成果转化是一个不断实践、不断总结、不断创新的过程。

据他介绍,今年上半年市政府下发的《宁波市关于加快推进科技成果转化工作的意见》在内,近年来,先后出台一整套优惠政策,有力推动了全市技术市场建设。

聚集科技成果资源。市委市政府加快了引进大院大所步伐,近年来,陆续引进中科院宁波材料所、中科院北方材料研究院以及浙江大学宁波理工学院等286家创新载体。

完善技术市场的服务体系。近年,宁波一直在探索技术转移服务体系新模式,建设并顺利投入运行宁波产学研创新服务平

台,截至目前,已有515家大院大所、会员单位注册,注册专家会员达770人。本地企业注册会员达3299家。

搭建产学研合作桥梁。在产学研合作中,企业如何得到科技资源和科技成果?面对这一难题,我市举办高新技术成果展示交易洽谈会、中国宁波新材料产业化国际论坛,以及参加北京科博会等大活动,把国内外科技资源引入宁波,把宁波企业引入该平台。

在探索产学研合作的新路上,宁波还大胆尝试科技成果竞价拍卖,得到了企业、科研院所、高校等的热烈欢迎,成效喜人。

对话焦点之三 培育创新的黏合剂和催化剂

对于科技中介,业内流传着两个非常形象的比喻:各类创新主体之间的黏合剂,各类创新活动的催化剂。对此,王剑荣非常认同。

在他看来,科技中介在国家和区域创新体系中扮演着非常重要的角色,“科技中介的工作对促进创新活动、有效降低创新成本、提高整体创新效率起到非常关键的作用”。概括起来有三点:一是有效解决信息不对称;二是能够更好地配置和集聚技术、人才、投资等各类创新资源;三是能够大大缩短科技成果转化产业化过程,降低创新创业风险。

在《对话》节目最后,龚国文说:“加快科技成果转化落地,既需要政府大力扶持、正确引导和扎实工作,也需要广大企业、高校院所、科研单位和大量技术中介服务机构共同努力。只要坚持以市场为导向,坚持改革创新,坚持走合作开放的道路,通过政、产、学、研、用多方共同努力,宁波的技术市场一定会越做越大、越做越强,全市的科技成果转化之路也一定会越走越宽、越走越远。”

“理工”的科技成果转化经

最近五年,浙大宁波理工学院累计服务企业600余家,技术合同经费超过2亿元。去年,该校直接面向企业的技术服务经费超过4300万元,直接服务160家企业。

成绩何来?郑堤说,对内提高有效科技成果、提升服务企业的能力,对外紧密围绕宁波产业、企业需求,提供有效服务。

郑堤同时表示,开展科技成果转化转移转化还有一些难点。比如企业对科技成果的价值难以准确评估、创新意识有待加强、企业技术需求与高校科研院所成果不对称、技术转移服务机构相对较少,服务水平不高等,需要各方力量一起协同创新,以解决目前产业和企业的发展过程中迫切需要解决的一些技术问题。

在创新道路上与企业齐步走

中国兵器科学研究所宁波分院副院长 张立平

大家非常关心科技成果转化,科研机构尤其重视。从兵科院的实践来看,除了搭建转化平台,提高技术成熟度,最要紧的就是与企业共同进行研发,尽量了解企业产品使用环境,对工艺的详细了解,以便科研人员在项目研究阶段就能使技术路线的选择更加科学,少走弯路。

好政策要让更多企业知道

宁波荣大昌办公设备有限公司副总经理 杜能辉

政府产学研政策不仅能缓解企业资金压力,还能减少企业的研发风险。通过政府搭建产学研的平台,我们先后跟四川大学、西安电子科技大学、浙大宁波理工学院等建立了长期产学研合作关系,近10年已为企业新增收入六亿元。

对话焦点之一 激活技术市场三大要素

“如何吸引更多国际国内领先的优质科技资源到宁波来,让更多的科技成果在宁波落地转化,这涉及方方面面,关键是要围绕‘活’字做文章。”

他说,技术市场的主体首先要“活”。要提升科研机构的研发能力、服务地方产业

宁波银行专栏

宁波银行绍兴分行正式开业

宁波银行绍兴分行近日正式开业,这是宁波银行在上海、杭州、南京、深圳、苏州、温州、北京、无锡、金华之后开设的第十家分行。

宁波与绍兴同属于浙东经济合作区,两市地域相连,经济交流频繁,双方的联系日益紧密。绍兴是浙江省经济强市之一,民营经济活跃,中小企业众多。

宁波银行“诚信敬业、合规高效、融合创新”的企业文化与“越商”精神有不谋而合之处;甬绍两地相似产业结构和经营文化,使得宁波银行的服务理念、各类金融产品与当地的经济较为匹配,这也为宁波银行绍兴分行的发展提供了较为广阔的前景。

宁波银行绍兴分行位于绍兴市解放大道653号,是当地第一家进驻绍兴镜湖总部经济园的商业银行。宁波银行绍兴分行将充分利用绍兴特有的区位优势和客户资源,以支持、服务绍兴中小企业为使命,以特色金融产品为抓手,以优质高效的服务为手段,为绍兴经济社会发展作出贡献。

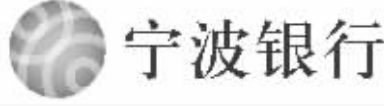
成立于1997年的宁波银行,是一家具有独立法人资格的

股份制商业银行,新加坡华侨银行是其战略合作伙伴,2007年在深圳证券交易所挂牌上市(股票代码:002142),同年

宁波银行努力打造公司银行、零售公司、个人银行、信用卡、金融市场、票据、资产托管、投资银行八大利润中心,实现利润来源多元化。到2014年3月末,全行总资产

宁波银行是中国银行业资产质量好、盈利能力强、资本充足率高、不良贷款率低的银行之一,被国内权威机构评为2011年度和2013年度的最佳城商行;在英国《银行家》杂志

宁波银行将继续扎根宁波,同时拓展异地市场,不断提升管理水平和客户服务品质,持续赢得客户信赖和市场口碑。



工行宁波分行新推企业公务卡

近日,工行宁波分行创新推出了“工银企业公务卡”,为宁波企业提供公务支出、差旅支付、财务报销以及个人消费等一体化新型金融服务方案。

目前,宁波企业对银行服务的需求已经从存款、贷款、结算等传统服务向多元化、综合化发展,衍生出财务管理、资金使用、成本控制等多种综合服务需求。“工银企业公务卡”具有专属信用额度,既不占用个人资金,也不增加企业成本。

“工银企业公务卡”在财务管理方面,通过工商银行专

门搭建的企业网银单位审核报销系统,以及银企互联企业报销平台,不仅使企业报销电子化,而且财务部门通过系统中的办卡、用卡及报销等数据,可方便掌握本层级及下级的报销情况,以大数据分析满足企业管理需求,使财务管理更加精细化、科学化、便捷化。

该卡在员工附加权益方面,提供了多项费用减免和优惠服务,还附加了与商旅关系最密切的航空、酒店、购物、旅行、留学、退税、租车服务等境内外一条龙特惠服务。

同时,“工银企业公务卡”还提供单币、双币和多币种卡选择。其中多币种卡能使在国外出差的企业员工,在消费时免除外币兑换手续费,节省约1.5%的费用。

(沈颖俊)

兴业银行“掌柜钱包”受青睐

货币基金是时下最受欢迎的理财工具。数据显示,二季度,货币基金再次成为净申购大户,其中兴全添利宝基金单季度净申购381.73亿份,成为“最受欢迎”的宝宝产品。

兴全添利宝基金对接的“掌柜钱包”于3月初上线。截至6月27日,规模已达519亿元。据万德数据显示,兴全添利宝二季度7日年化收益率均值为5.48%,万份基金单位收益总值为132.27元,均在净申购前10的货币基金中排名第一。

合作推出的“掌柜钱包”,投资者可通过移动端随时随地购买,单日单日可赎回金额高达3000万元,是目前业内每日快速赎回额度最高的货基“宝宝”。此外,“掌柜钱包”还引入资金闭环设计,其中的资金只能回到投资者开户时绑定的银行卡里,规避了货币基金暴露在开放的消费场景中面临的被复制、被盗转的风险。

(钟航)

欢迎您推荐“我使用最频繁的银行卡”

“卡时代”的到来,让消费者充分享受到银行卡的便利。从购物消费到取现汇款,从商旅预订到日常缴纳水电煤气等各种费用,从网上支付到投资理财,消费者对银行卡的依赖与认知逐步提升。

有着多年外贸经验的王小姐经常出差,便选择了一张某银行的差旅卡,“出门在外,买机票、订酒店都靠它,专门为我们这种经常出差的人定制的,用起来还真方便”。

现在,“我使用最频繁的银行卡”推荐活动开始了,只要将您钱包里使用率最高的银行卡告诉我们,就有机会获得精美礼品哦。它可以是您贴身的工资卡,日常消费型信用卡,也可以是您出差旅游或者理财生活的专属卡。

与不同的银行卡结缘,原因各不相同。或许只是因为某

农行余姚支行 金融知识宣传效果佳

自今年6月起,农行宁波余姚支行启动了为期3个月的“普及金融知识万里行”活动,每月以不同的主题宣传金融知识。

据了解,6月为“金融知识伴您同行宣传月”,主要以进社区、企业、学校、乡村宣讲重点金融知识为主;7月为“电子银行多元服务宣传月”,主要以讲解电子银行产品知识及网络风险防范为主;8月为“珍视个人信用宣传服务月”,主要以引导消费者关心个人信用记录为主。

为办好本次活动,提高市民的金融知识水平和风险防范意识,该行主要采取了三项措施:一是根据地域特色、农行特色及三个主题精心设计了实用的宣传手册,采用更加口语化的文字、更加形象的图片将相对枯燥的金融知识讲解清楚;二是选取条件设施好、服务辐射半径大的网点作为宣教网点,对客户宣传金融知识,扩大活动的受众面;三是深入人流相对集中的商业广场、批发市场、学校、社区、企业等区域,结合不同人群的特点开展宣传教育,提高宣传教育的针对性。

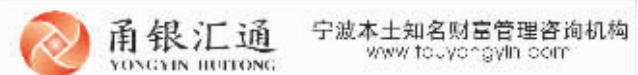
自活动开展以来,该行已累计发放金融知识宣传手册13000余册,组织人员外出开展金融知识宣传21次,累计教育群众万余名,同时还成功堵截电信诈骗案件30余起,帮助客户避免资金损失近百万元。

(张洁琪)

中行奉化大桥支行 为住院老人上门办理业务

近日,中国银行奉化大桥支行员工前往奉化市人民医院为一名住院老人办理存单密码挂失业务。

据悉,当时这位老人的亲属前来自来代替取款却忘记密码,密码挂失业务需要本人亲自办理,而老人正在住院行动不便,由于急需这笔钱支付医疗费,焦急万分。该行了解这一特殊情况后,立即决定上门为老人提供服务,并迅速组织两名工作人员与老人亲属一同前往医院,现场见证并取得老人授权亲属办理业务的相关授权书后,及时办理了密码挂失业务。该行人性化的服务得到了老人及亲属的赞许。



看病再也不需要儿女担忧

这几天,王老伯见着小区里的老头老太们就说:“我以后生病啊再也不用孩子们操心了!”

这是怎么回事呢?原来,前几日王老伯的一个远房亲戚生病住院了,这个亲戚平日也没什么积蓄,王老伯就想着拿点钱去资助。想不到,亲戚连连推脱,说钱早够了。原来,亲戚一直有理财,虽然没有多少积蓄,但是购买的理财产品利息高,这两三年下来也攒了一些,除去医保承担的钱,剩下的钱亲戚也轻松应付了。亲戚购买理财产品增值的事刚刚对上了王老伯的“心头好”,王老伯一打听马上来到了“甬银汇通”咨询。

“现在物价高,年轻人压力大。我的两个儿子都要供房、供孩子读书,哪里有钱让我这付身子骨折腾。好在我们老两口退休工资还可以,就怕哪天生大病拖累孩子。现在好了,我自己投资赚到钱就不怕了!”一番咨询了解后,王老伯在甬银理财经理的建议下,分别购买了三个月的短期产品和利息最高、按年回收利息的“甬银宝”。“不能把所有钱都买同一类产品,就怕急用。”嘿,王老伯还真有投资头脑。

宁波市和义大道中农信国际大厦27楼(天一广场东门口) 理财咨询热线:0574-87655551

宁波日报手机客户端 “生活·金融”频道 宁波日报网金融频道: http://nbrb.cnnb.com.cn/html/finance/ 新浪微博: @宁波日报投资旺财 欢迎关注更多理财资讯!