



关注科技创新“最后一百米” 电商引发科研采购变局

■ 王安 吴凡

不久前,中国科学院遗传与发育生物学研究所李娜老师在采购用于纯化质粒 DNA 的试剂时,通过电子商务平台,很快搜索到了需要的试剂,订单交易成功。小小的一个网上订单,成功地解决了科研人员长期以来费时费力打电话询价比价、了解商家资质信誉、担心产品质量无法得到赔偿等问题的时候,也使交易行为省时省力变得阳光透明。

“我们将科研需要的仪器装备试剂耗材等科研物资从市场进入实验室这一环节,形象地称为科技创新‘最后一百米’,针对实践中这一环节存在的问题,建立了‘喀斯玛·科苑商城’这一专业的服务科研采购与配送的电子商务平台。”平台主建设方——中科院直属企业北京中科资源有限公司董事长、党委书记张平说。

弥补国内科技服务专业网购平台的空白

“百人计划”学者、中国科学院大学材料科学与光电技术学院教授李剑锋博士说,在国外做科研需要采购的材料基本都可以很方便地实现网上采购,回国后发现国内没有科研领域的专业网络购物平台,有诸多不便。商城尽管目前主要提供生化试剂与耗材,但已经弥补了国内科技服务领域专业网络购物平台的空白。

2012 年中国科学院全面推进廉洁从业及风险防控体系建设工作,加强对科研经费的管理。针对科研用试剂耗材存在“小批量、多品种、高质量”的特点和供应商分散、良莠不齐,科研人员信息不对称,科技创新支撑体系与科技创新发展需求不相匹配,科研管理和职业风险防控工作难以落实等导致的“采购难、核算难、监管难”问题,由北京中科资源有限公司和中科院京区若干研究所合作共建了国内首家科技服务 B2B 电子商务平台。商城从建立之初就决定不是一般的电商平台,实际上承担了科研管理、政府采购、市场交易等多项功能。

该平台上线运营以来不断完善,已经实现了“下单、审批、验货、报销有据可查,责任明晰,过程简便,控制严密”的流程规范,并建立起了一支由几十名研究所采购及管理人员组成的义务监督员队伍。

不断完善发展总体评价良好

淘宝、京东等已经成为电商巨头,像“喀斯玛·科苑商城”这样的专业电子商务平台并不为科研机构及高校熟知,在电商激烈竞争的市场环境下如何发展?

张平说,我们建立的是专业领域的电子商务平台。科研试剂耗材的品种分类、质量管理有其特殊的专业性,有着与淘宝、京东不同的服务对象,没有很强的竞争关系。张平认为,平台结算系统与中国科学院 ARP 管理系统的对接是一次创新,商城紧密结合科研采购的特殊需求,以信息化的技术手段,打造开放平台;以闭环式的流程管理,实现风险防控;以共建方式,贴近科研需求;以集约化的开发模式,节约科研经费;以市场化的运营机制,形成公平竞争;以贴身化的服务方式,为供应商搭建了一个展示自身实力、参与公平竞争的平台。

细分市场服务国内外无边界

张平说,改革开放后随着市场经济不断发展,国家经济实力不断增强,科研投入不断加大,导致对科技创新约束和限制的问题逐渐显现。各方希望通过打造一个国内科技服务领域知名的电子商务平台,实现“科技服务产业化,优质高效便捷服务科技创新最后一百米”的目标。

公开数据显示:平台采购的新模式得到了研究所和供应商的欢迎:平台首批 5 家共建单位已全部入网,第二批共建单位二批 6 家共建单位已经签署共建协议,正在有序推进入网工作,第三批 5 家共建单位已经达成初步合作意向,正在积极筹备入网。在供应商入驻商城平台方面,经过 4 次招商已经有包括西格玛、凯杰、英潍捷基等行业巨头在内的近百家供应商入网,还有大量供应商不断咨询要求入驻,已发布上线的产品逾 200 万种。

“双十一”证明了无线支付和无限购物的增速远远超过了 PC(个人电脑)。现在这个时代,没有任何一家公司可以高枕无忧——

马云:无论线上线下都要拥抱变化

■ 张遥

从社交软件到金融支付,甚至是游戏,中国互联网巨头阿里巴巴和腾讯近来频频短兵相接。而眼下,战火已经蔓延到阿里系一向擅长也最为核心的电商领域。

亲身体验“声波支付”

拿起手机“咻咻咻”几声,软件找到了收款方,并提示输入密码付款——16 日在杭州银泰百货体验“声波支付”的阿里巴巴集团董事局主席马云,引来大量顾客和媒体围观。

当天带着马云逛街的人是银泰商业集团董事长沈国军。在刚刚过去的“双十一”双方尝试线上线下合作之后,阿里巴巴目前在移动端最有竞争力的产品“支付宝钱包”,全面进入遍布中国的 30 多家银泰百货连锁。刚刚宣布手机支付用户数过亿的支付宝打响了大规模进军实体店的“第一枪”。

这场互联网与实体零售合作的背后,刚刚过去的“双十一”成了绕不开的背景。与电商界的喧嚣相比,部分百货大楼“双十一”场面惨淡。更为残酷的现实是,近几年电商迅猛扩张之下,对零售百货店的冲击已经成为常态。

两大巨头互掐

看到趋势的不仅是阿里巴巴。尽管在台式电脑占主导的年代,不论是拍拍网还是易迅网,腾讯在电子商务领域的尝试并不成功。但手握 5 亿用户的移动互联网利器微信,让腾讯的电商梦再次成为可能。

拥有大量年轻消费群体的服装品牌成为双方必争之地。例如连续两年位居“双十一”男装销售榜首的杰克·琼斯在微信也开



出了公众号。今年 7 月微信推出的 5.0 版增加了银行卡支付功能,让在线支付购买成为可能,几亿用户打底,摸索中的微信大有催生出“第二个淘宝”的势头,威胁到阿里的命门。

支付宝钱包也开始试水公众号,在移动端客户端接入服装品牌、银行等商户。天然的金融支付属性下,信息订阅、商品浏览、购买和线下兑换都可以通过手机实现。麦咖啡等首批入驻商户很快获得收效,把“营业厅”开进支付宝的光大银行信用卡,短短 7 天粉丝

数突破 50 万。

甚至连合作品牌类型也比较一致。同样是年轻化的大众品牌,美特斯邦威进驻支付宝钱包召开了声势浩大的发布会。消费者可以直接在手机上预约试衣,掏出支付宝钱包体验声波支付。阿里巴巴今年入股的高德地图也被整合进来,用户查询附近的销售门店将被直接导航到店。

短兵相接的还有社交工具。尽管来往的规模相比微信尚且不在一个重量级,马云自己也称之为“蚂蚁拟大象”,但两大巨头的同

文化体制机制创新亮点频出 产业整合机遇不断

■ 尚正

《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》(下称《决定》)就文化体制机制创新,分文化管理体制、文化市场体系、公共文化服务体系、文化开放水平四大部分分段进行了论述,对文化事业和产业涉及的上下关系、内外关系、市场化与非市场化关系进行了全面覆盖和梳理,共 1300 字。

记者采访的多位业界人士均认为,其中对建立健全现代文化市场体系的描述最为值得期待,文化产业开放的大方向更加明确,具体政策上也出现不少亮点。

大方向更明确

建立健全现代文化市场体系部分是文化产业政策的重点,可谓亮点频出。在大的政策方向上,提出“鼓励金融资本、社会资本、文化资源相结合”,“促进文化资源在全国范围内流动”,“推动文化企业跨地区、跨行业、跨所有制兼并重组,提高文化产业规模化、集约化、专业化水平”,对文化产业资本化、证券化、跨地区跨行业跨所有制并购大开“绿灯”。

“文化产业内并购会成为长期主题。”某著名文化产业基金负责人告诉记者,“随着政策的出台,相信体制内企业的改制和证券化、资本化将进一步加速,其中会产生大量的整合并购机遇,上海报业的大整合就是一个前奏。此外,教育、体育、旅游等大文化企业也面临长线发展机遇。”

同时,对民营资本和民营文化企业进一步放开也值得关注,如“鼓励非公有制文化企业发展,降低社会资本进入门槛,



允许参与对外出版、网络出版,允许以控股形式参与国有影视制作机构、文艺院团改制经营。支持各种形式小微文化企业发展。”其中“降低社会资本进入门槛”、“支持各种形式小微文化企业发展”的提法意味着有望通过工商、税务、财政、补贴等手段提供更加宽松的文化产业发展环境。

《决定》对文化开放也单独列段进行了表述,预示着文化贸易、文化队伍交流将迎来大发展期。时代出版董事长王亚非表示,文化贸易上大有可为。“我们越来越明确地感觉到党和政府通过各种政策支持文化企业做大做强,运用现代化的渠道对外进行文化传播。从总局到发改委类似的扶持政策、扶持基金都在不断落实,相信会给相关企业和产业带来长远的发展机会。”

关键点有突破

在具体政策上,首度提出“对按规定转制的重要国有传媒企业探索实行特殊管理制度”,这是中央政策中首度提及国有传媒企业的管理层股份问题,是国有传媒企业管理制度上的重大进步,对于提

升国有文化上市公司业绩颇具引导作用。此前,浙报传媒首次提出将在适当时期推出管理层股权激励,百视通则于 10 月 29 日在文化国企中首推中长期激励基金方案,在市场化薪酬体系和激励机制安排上迈出了重要一步。“新媒体企业竞争激烈,国有企业原有用人观念必须被打破,薪酬体系需要接轨。”上海广播电视台副台长、百视通副总裁张大钟表示。

首次提出的“允许以控股形式参与国有影视制作机构”等意味着在活跃的影视领域将首度放开部分国有文化企业控股权,信号意味较为强烈。国有影视制作机构中,除了知名的中影、上影外,不少地方性国有影视机构也有较为丰富的资源,是否会出现民资整合国资影视企业的案例,值得期待。

在文化导向部分,《决定》继续强调“坚持社会主义先进文化前进方向,坚持中国特色社会主义文化发展道路”,在社会效益和经济效益关系上则重申“把社会效益放在首位、社会效益和经济效益相统一”。此外,在完善文化管理体制部分和舆论导向把握部分均着以重墨。



近日有消息称,宜家计划为美国佛罗里达州斯威特沃特市在建商铺安装装机容量 1.18 兆瓦太阳能系统。

据悉,加拿大风能协会认为,阿尔伯塔省拥有超过 5 万千瓦的可开发风能尚待投资开发,但是需要相关部门出台新的措施解决开发资金的问题。(曾德金)

领域竞争仍然成为双方避不开的话题。

创新脚步无法停息

马云甚至在微信上发了一封信,声称“已将永久关闭微信账号,以示对来往的支持”。

十天前在上海举行的众安保险公司开业论坛上,面对同为股东的马云和马化腾,主持人故意挑起话题,“微信来往之争”。

“只有互相挑战,社会才会进步,如果移动互联网只有一个微信的话,整个中国是不够的,也许我们成不了大气,但是至少让微信不断创新。”马云回应说。

甚至在阿里巴巴以往鲜有涉足的游戏领域,也有燃起战火的势头。腾讯将游戏业务内置到微信,“社交+游戏”的模式让手机游戏“打飞机”一夜蹿红。

10 月下旬马云在一次小范围座谈中提出,来往应该也像微信一样拥有游戏,“不打飞机,打坦克也行,或者打彩色飞机也行”。

这场座谈会上,此前一直表示不做游戏的马云,表态“将全力支持游戏产业发展,希望能把游戏行业代入更加健康的生态体系”,而游戏正是腾讯的主营业务之一。

观察人士认为,竞争白热化的背后,是中国互联网行业的快速发展。作为一个拥有 5 亿网民、4 亿移动手机终端用户的国家,随着移动互联网时代来临,新一轮并购、洗牌已经开始,互联网格局重塑有可能成为现实。

“‘双十一’证明了无线支付和无限购物的增速远远超过了 PC(个人电脑)。现在这个时代,没有任何一家公司可以说高枕无忧 12 个月,不论是线上还是线下都要拥抱变化。”马云说。

炼铝厂里有一群热爱创新的人

■ 都艳梅

今年以来,河南豫光金铅集团有限责任公司直接炼铝厂继续围绕入炉物料,以加大锌、铜、锑等未计价渣类物料的投入为突破点,以工艺深度优化和设备改进创新为手段,努力实施公司效益年方针。特别是为减少物料库存,降低公司的经济压力,在保证炉况正常稳定的情况下,该厂通过合理配料和技术改造,最大限度投入效益矿及渣料。截止 5 月份,该厂效益矿及渣料库存基本为零,上半年实现渣料处理超计划 5359 吨,在物料处理上取得了优异的成绩。

但仅仅从工艺配料入手,没有绝对性的突破。因为,该厂目前的处理能力已经达到上限,存在很多受制因素。从哪突破,如何突破?

这几乎成了该厂厂长赵体茂的心病。为了研究这个突破,他一有时间就翻书、上网查资料;遇见相关的技术领导就请教、讨论想办法;每次经过炉前,主动把自己的想法和疑惑、和一线操作工分享。

功夫不负有心人,赵体茂终于从氧气、天然气、氮气身上总结出了加快物料反应的原理:从缩短炉时间、连续放渣等方面创新工艺流程,降低渣线,进一步加大物料处理量,并取得了意想不到却又来之不易的好成绩,前半年累计投用效益矿超计划 5359 吨。

当记者问及他是如何打破这个困惑迷茫多年的瓶颈,如何取得今天的成绩时,赵体茂有了十分肯定地回答:“创新在于观念,创新才能创效。”

上半年,直接炼铝厂继续执行缩短炉时新工艺,使原制约系统处理量的还原炉进渣量大的问题得到一定缓解,渣线降低后,操作安全性有了较大提高,处理量有了提升空间。

如今的生产工艺已经改 6 炉为 7 炉,根据物料反应时间,再增加炉时已是不可行,唯一可行的就是实现氧化炉、还原炉连续放铝、放渣,保证渣线高度的同时,提高处理量。若此项工艺技术得到突破将是炼铝工艺的一次飞跃。

心动不如行动,今年 3 月份开始,炼铝厂技术人员积极探索,动手在氧化炉放渣口用耐火砖砌筑起一个小前床,开始了第一次试验,由于渣粘、渣槽平缓流动性差等原因,第一次试验在三个小时候后宣告结束。通过对该次实验的总结及修正之后,在 6 月份氧化炉停炉检修之前又进行了一次实验,并获得了关键的数据及经验。现在,他们已经对对整个试验流程的砌筑方法、工艺、设备配套方案进一步明确了思路。

今天,直接炼铝厂的大修工作已经接近尾声,满载智慧和汗水的他们,将继续主动创新,在做好自己的同时,一步步提高企业的核心竞争力。