

探索与创新 政府版



探索最前沿的科技服务理论
创新最有效的科技服务模式

[本期关注]

关于区域技术市场八大问题分析

—— 科易网董事长林国海谈区域技术市场

十年磨剑终不负 只争朝夕再出发

—— 记科易网十周年庆系列活动

科易区域市场拓展近况

广西 辽阳 鞍山

NO.19

2017.06.08

科易·探索与创新

CONTENTS

刊首语

01

科易十年，感谢有你！

科易观点

02-07

关于区域技术市场八大问题分析

—— 科易网董事长林国海谈区域技术市场

科易事件

08-15

十年磨剑终不负 只争朝夕再出发

—— 记科易网十周年庆系列活动

附：科易十周年庆优文赏析

科易区域市场拓展近况

16-19

科易网签约广西，再创省级技术市场新模式

科易网与新疆生产建设兵团技术市场协会签署战略合作协议

科易网进驻江西新余，打造“渝水区科技创新云平台”

辽阳市科技创新服务平台（“辽科易”）启动上线，科易网正式进驻东北首个地级市

科易网“联姻”辽宁省首个科技大市场，共建鞍山市科技创新服务体系

科易近期重要动态

20-25

福建省人大常委会副主任刘群英调研科易网，科易新展厅首次亮相

国家科技部领导点赞科易“龙岗技术市场模式”

科易网为国家级技术转移经理人培训班学员上“最后一课”

泰州市组织部于顺华副部长一行到访科易网，科易人才服务体系初登场

各地到访科易网调研交流掠影

附页1 关于科易网

26-29

《科易·探索与创新》编辑组

主 编：林国海

副 主 编：康中天

执行主编：厉雪雯

编 辑：杨成英 张瑞林 韩骞

►刊首语



明媚的五月，科易网迎来了十周岁的生日！

在科技服务领域，十年，这本身就意味着坚守与成功。

“在线技术评估系统、活动帮、科易宝、科易区域技术市场模式”等一个又一个全国首创；遍地开花的科易区域技术市场、科易活动；16亿+在线技术交易额的耀眼成绩单；满墙的国家级荣誉；响当当的科易品牌……科易十年，硕果累累。

十年间，作为一家从零起步的“草根”技术转移服务企业，科易网无知者无畏，几乎走遍了技术转移领域的各个黑暗角落，在各种尝试中磕磕碰碰，撞得头破血流。

十年后，值得我们骄傲的是，这些不断试错的炼狱过程都转化成为宝贵的经验与财富，成就了今天的科易。

今天的科易，已然是科技服务业的领军企业，是优秀的城市技术创新服务提供商。作为行业标杆，她正不断引领着中国技术转移及科技创新服务“市场化”及“互联网+”的变革。

科易网能取得今天的成绩，离不开各位领导及各地政府部门的关心及支持。未来，我们希望在各位领导的继续支持与指导下，进一步推动各地创新体系建立，形成全国技术市场及在线技术交易中心，“让中小企业的技术创新变得简单起来”！

值此十周年之际，本刊还特别推出科易网董事长林国海关于区域技术市场的八大问题分析，欢迎查阅，同时也诚挚邀请您拨冗莅临科易总部考察调研，进一步就此交流探讨。

科易十年，感谢有你！

科易网 (www.1633.com)

2017年5月

关于区域技术市场的八大问题分析

—— 科易网董事长林国海谈区域技术市场

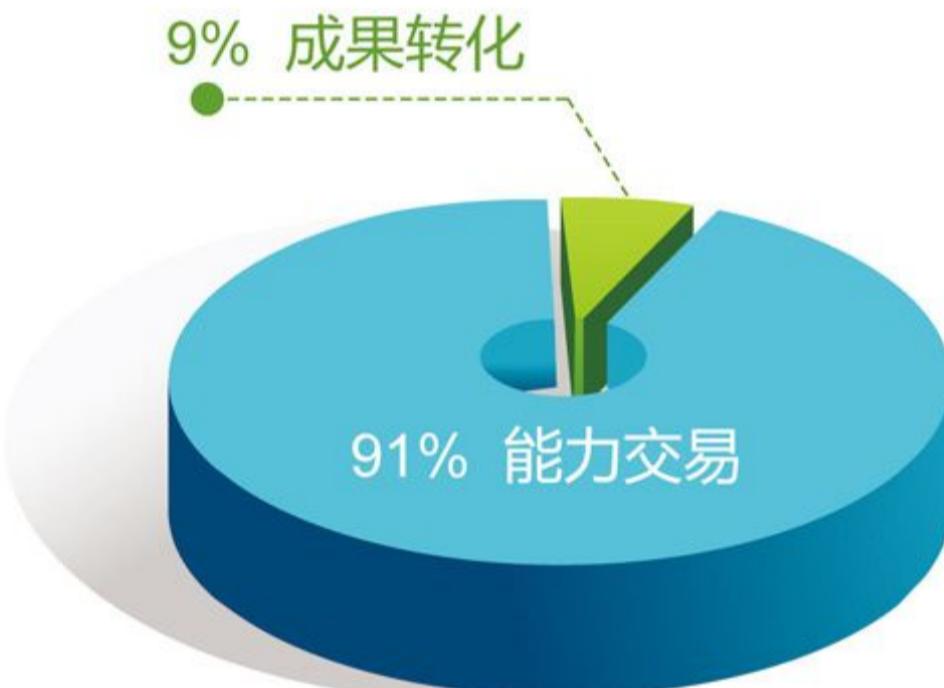
在工业化时代，基础环境建设通常指的是工业园区的“七通一平”；而在创新创业大环境下，区域技术市场的建设是新时代的“七通一平”，是区域创新的基础环境。我在文中结合科易网的实践，与大家分享几个观点，仅供参考。



一、区域技术市场的工作重点不应该是科技成果转化

所谓“科技成果转化”，就是对现有成果的后续试验开发，除了应用类，还可能是理论、软科学成果。

我们通过对“科易宝”（国内首个网上技术交易系统）完成的16亿在线技术交易额进行分析，发现属于现有成果转化的只占到9%，其它91%都是能力交易——即专家根据企业需求，运用他的智慧和能力为企业解决技术难题后产生的能力转移。



因此，我们有理由相信，做好区域技术市场、推动区域技术创新，在做好科技成果转化的同时，更应该把工作的焦点放在能力交易上面。**也就是说，技术转移应该从关注“项目”转向关注“人”！**

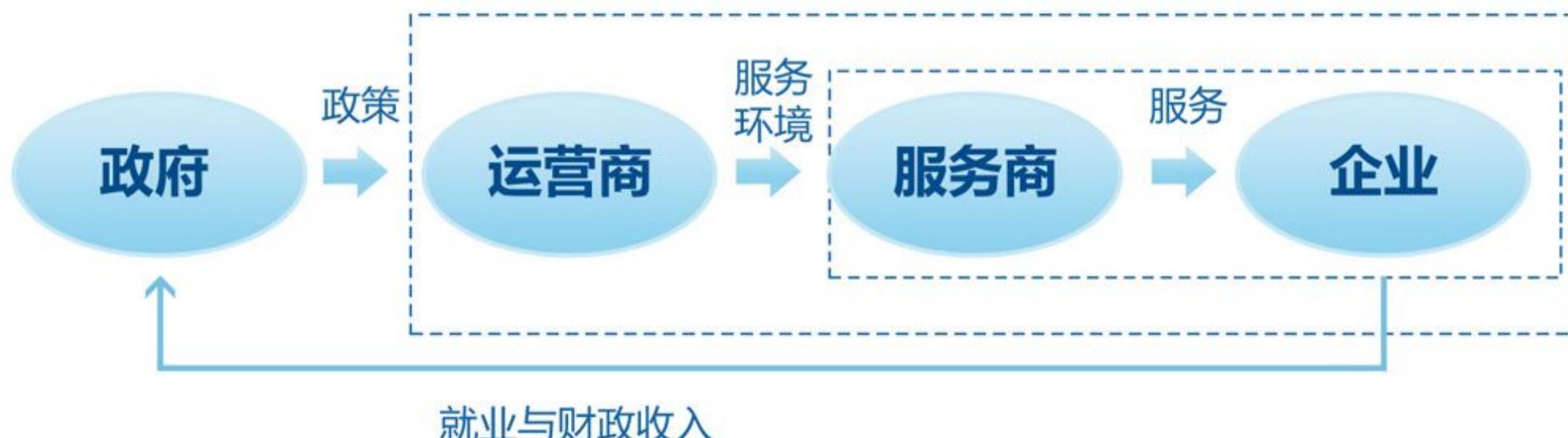


二、区域技术市场被严重忽略的关键环节——运营商

我们经常提到创新体系的七素——政、产、学、研、金、介、用。这种提法存在两大不足：

- 一是，没有讲明七个要素之间的逻辑关系，它们是并列关系，还是从属关系，甚至更复杂，没有说明；
- 二是，没有说明哪个主体来协同各个要素之间的利益关系，才有了我们常说的产学研合作利益难以协同。

因此，科易网提出了技术市场创新生态链的概念。各主体之间的关系如下图所示：



政 府：政策环境的制订者，为后三个主体出台政策；

运营商：服务环境的建设者，为服务机构和企业提供良好的平台环境。

如阿里巴巴就是淘宝的运营商；

服务商：面向企业提供服务的技术转移机构、院校机构、科技服务机构。

企 业：客户，终端服务的接受者。

长期以来，运营商的作用和地位被严重忽略！

运营商是技术市场服务环境的建设者，是一个技术市场运营成败的关键！

一个优秀的运营商应该具备的素质，主要包括以下四点：

- ① 对技术市场和技术转移的深入思考和理解；
- ② 具有强大的资源整合能力与资源积累；
- ③ 具有技术转移公共性节点问题的支撑解决能力；
- ④ 具有构建生态体系，运营规则及信用体系的能力。

由于能力要求高，因此目前国内严重缺乏优秀的技术市场运营商。政府部门在建设运营科技创新平台时，出于无奈，往往只能有三种选择：

1 软件公司	2 政府下属单位	3 委托服务机构
<p>软件公司能做程序开发，但是他们一方面不了解技术转移，平台整体功能设计开发无法满足技术转移的专业需求；另一方面，缺乏科技资源来源与服务体系，无法提供后续运营支撑。</p>	<p>但是由于体制机制的原因，制约了他们持续研究、创新技术转移模式、深度整合、加工各类科技资源的动能，因此他们作为运营商，往往存在专业性缺失的问题。</p>	<p>服务机构是在技术市场里面直接面向企业提供专业服务的，如果让他们充当运营商，这相当于让淘宝里面的商家来运营淘宝，其效果之差是可以想像的。</p>

可见，这三类机构往往都不是合格的、优秀的运营商！目前国内很多科技平台运营不好，就是因为没有运营商概念，严重忽视运营商这一关键要素。这也是科易网十年坚守、得到大量政府科技部门认可的主要原因。



三、区域技术市场政策制定的创新方向

针对目前区域科技创新体系普遍存在的资源与平台人气难聚集、企业需求难满足、供需对接不匹配、创新要素难协同、平台运营难持续、市场交易不繁荣等问题，通过创新科技政策环境建设，可充分发挥政策的杠杆作用，**变支持“单一项目”到支持“生态体系”**，助力科技创新服务体系的构建。

主要包括以下三个方面的调整建议：

1、从注重竞争性向注重普惠性转变：

普惠性意味着透明性与确定性。在各地科技部门的支持下，科易网在全国各地做了很多实践，事实证明这种转变方式，企业更认可和支持、财政杠杆作用更明显；



2、从注重对供需两端到注重对平台环境建设的支持：

例如对平台运营商实行按效果购买服务，既降低财政支出风险，又确保了平台运营可持续；

3、注重政策兑现与平台做有机结合：

既有利于强化对政策兑现的过程监管，又有利于平台的活跃和繁荣。

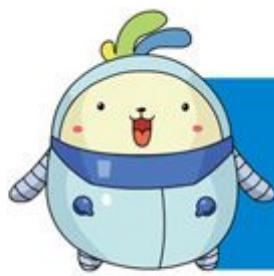


四、区域技术市场的市场化运营之道

对于技术市场这样的公共服务平台的建设与运营，不少地方政府部门的态度常常在两个极端——不管OR全管。实际上，对于区域技术交易市场，政府既不能不管，任其自生自灭；也不能全管，一手包办，应该尽可能找到公共服务平台市场化运营的路径和方案。

在我看来，区域技术市场的市场化包含了方式方法完全不一样的两个层面：

- 1、在平台整体运营层面，也就是服务环境建设层面，政府应该坚持通过**购买服务的方式**，引进专业运营商，**让专业的人做专业的事**；找到内外分工协作、各擅所长方法，做好公共服务环境建设；
- 2、在面向企业的服务层面，政府则应该通过专业运营商，为入驻平台的服务机构提供优质的服务环境以及平台支持，提升服务机构的服务能力；同时，通过出台政策激励服务机构，鼓励、支持其开展市场化运作。



五、区域技术交易市场与常设技术市场应该有的最大差别

1、“常设技术市场”主要的工作内容是合同认定。技术合同认定实行卖方认定，采用的是结果登记方式，无法回答各地科技部门关心的技术引进的问题、缺乏主动服务的机制与模式。

2、区域技术交易市场的工作重点应该更多关注本地企业这一需求主体，注重技术引进，注重通过专业服务改变结果、创造结果。即通过提供专业的环节服务，推动新增技术项目的引进与落地，而不是简单的结果认定。

因此，区域技术交易市场在仍然具备技术合同认定功能的基础上，最核心的使命是以服务**创造结果、改变结果**。服务企业主体，这才是衡量一个地区技术交易平台有效性的最核心、最重要的指标。



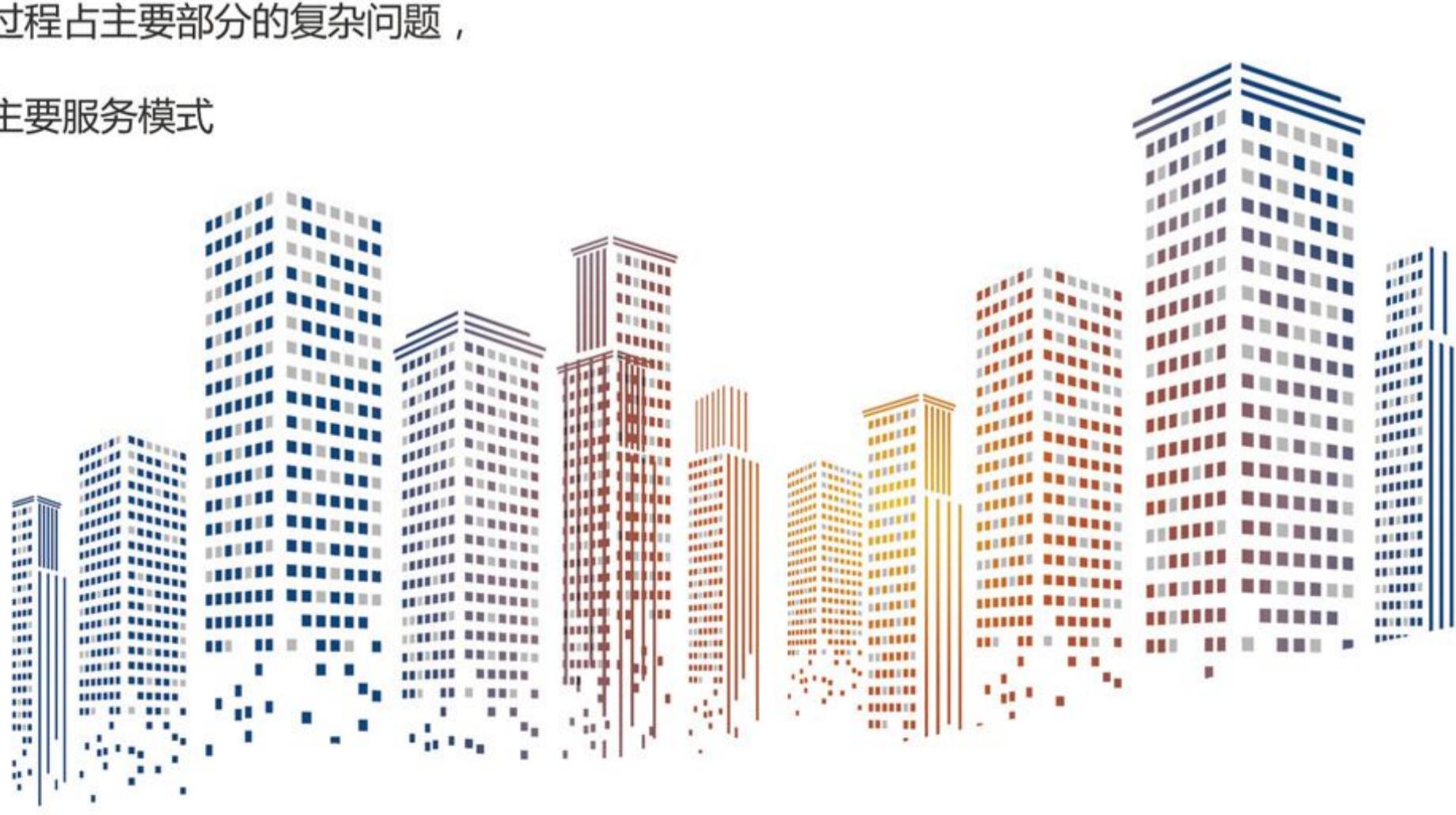
六、用技术产权市场的方式不能解决技术交易市场的问题

技术产权市场与技术交易市场的根本差别在于：

技术产权市场最大的特点在于标的标准化，交易流程化；技术交易市场最大的特点在于标的非标、复杂、难定价。

技术产权交易是技术交易市场的一个服务环节，其所占的比重非常小，后者涵盖内容要广得多。

技术产权市场常见的挂牌、竞价等服务方式只能解决技术交易市场个别环节、特定条件下的问题，无法解决技术转移过程占主要部分的复杂问题，将前者的运营模式来作为技术交易市场主要服务模式显然是行不通的。





七、区域技术市场用什么样的服务模式能满足不同企业的

区域技术市场在服务企业过程中，什么样的服务方式才是最有效的，是大家一直困扰的问题。

在早期，大多曾经尝试过以供给导向的方式（注意：并非有效供给）来服务企业，也就是主要以高校成果汇编、平台成果发布为主。由于缺乏有效的成果筛选机制和后续追踪机制，这样的服务方式转化效果差，即使有效果也很难捕捉。

后来，大家又尝试以需求导向的方式，即一对一挖掘企业需求。这样的服务形式同样存在很多的问题，首先是服务面窄，很难大面积服务广大的中小企业；其次，以挖掘技术需求的形式提供服务，对服务人员的专业水平要求高；最后，由于缺乏有效的科技资源支撑，所挖掘的企业技术需求往往得不到有效解决，从而失去企业对服务的信任，今后再找企业挖掘技术需求难度将更高。

有一个非常有趣的现象，淘宝网从来不会主动打电话给客户询问有没有需求，而是通过整合大量有效的商品供给，激发客户的购买欲望。本来客户可能没有购买的计划，但是当她面对琳琅满目、超出预期的各类商品，她下单了。很明显，常见的平台式服务，**是通过整合有效供给来激发需求。**

供给导向和需求导向对比表

服务模式	优势	劣势
供给导向（面上服务）	服务面广	资源整合难度大
需求导向（点上服务）	针对性强	专业要求高、服务面窄

由上表可以看出，供给导向和需求导向正好形成互补关系，因此，有效的技术市场服务模式应采取点面结合的方式：通过平台的流程化服务，提供面上服务支撑（供给导向），满足99%以上中小企业的服务需求；同时通过引入专业服务机构提供专项服务，实现重点突破（需求导向），满足1%企业的个性化服务需求，这才是适应当前企业需求的最合适的服务模式。



八、区域技术市场人气差、企业需求难挖掘的一个解决之道

企业找项目，有难题，往往是比较显性的需求。但是实际上，企业的需求根据解决的难易程度，可以分解为三个不同的层次：



以前大家更多的是关注到企业第三层次的需求，而忽略前面两种。企业不同层次需求发生频次很不一样，我们可以看到，“问题解决”是最低频次的需求。如果技术市场平台只提供第三层次的服务，市场当然很难活跃；频次最高的“答疑解惑”不但能够提升技术市场的人气，还可以通过为企业提供咨询服务发现企业的真实技术需求。

因此，技术转移也应该进行供给侧改革，通过提供三个不同层次的有效供给，满足企业三个层次的需求。
通过解决高频需求，从而产生、带动低频的需求，推动技术市场的活跃。

结束语：

常言道“知易行难”，科易网则相反，是行在前，知在后，所提观点，是科易网经验总结。

欢迎各位领导、专家、朋友指正！



十年磨剑终不负 只争朝夕再出发

—— 记科易网十周年庆系列活动

科易网十周岁啦！

十年栉风沐雨，十年春华秋实。

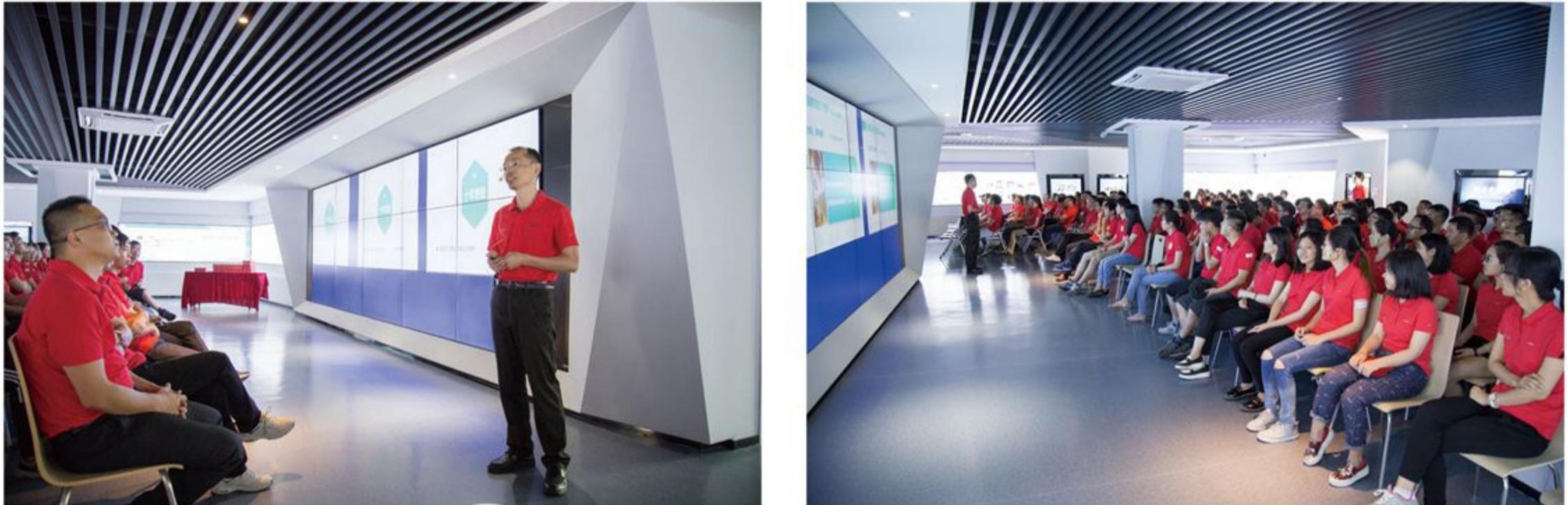
十年来，科易网能够不断发展，不断壮大，离不开各级领导的关怀，离不开合作校企的支持，离不开全体科易人的努力，更离不开广大平台用户的认可！为庆祝这个重要的日子，在阳光明媚的五月，科易网董事长林国海先生携全体员工举办了一场以“携手十年，共创辉煌”为主题的周年庆典活动。

携手十年 · 共创辉煌



►十周年庆典活动开幕

5月21日下午，科易总部及来自全国各地区域市场的180多位科易人共同参与了科易网十周年庆典活动开幕式。



董事长林国海先生致开幕词

董事长林国海先生致开幕词，他向全体员工表示感谢，感谢大家在过去十年里，对公司发展所做出的努力与贡献。接下来，林国海董事长回顾了跨界进入技术转移领域的过程与科易网成立十年经历过的风风雨雨。十年来，科易网全体员工秉承着不断创新与拼搏的精神，将“科易网”打造成为具有全国影响力的科技创

新服务品牌。

十年磨剑终不负，只争朝夕再出发。结合科易网的发展现状，林国海董事长再次强调了：

- ◆ 科易网的定位是什么？科易网是卓越的能力应用与技术交易平台；
- ◆ 科易网要做什么？科易网是以技术转移为主轴，通过改变能力与技术交易模式，成为城市技术创新优秀服务商；

- ◆ 科易网对技术转移做出的最重要的三个改变：一是将能力产品化；二是将服务流程化；三是将技术转移互联网化，我们通过三个改变，构建起科易网自己独一无二的服务体系；
- ◆ 什么是“科易梦”？那就是让中国的中小企业技术创新变得简单起来。

最后，林国海董事长为科易网未来的发展指明了方向：

“在产品策略上，科易网将继续‘深挖沟、高筑墙’。一方面，我们将深挖纵深型科技服务产品，除了自行研发之外，更多的还将通过内部创业、成立基金对外投资等方式，加速研发、成型，让科技服务产品在单品更专精，更有竞争力；另一方面，科易网将产生出更多类似科易技术市场这样的拳头产品，让集成型产品更成体系，围绕企业与政府的科技创新需求，同步推进，协同发展。”



十周年员工为五周年员工发放激励红包 —— 传承



新老科易人，谢谢有你

开幕仪式的最后，林国海董事长为在科易网辛勤奉献“五周年”和“十周年”的员工发放激励红包，截止今年5月份，在科易网服务满“十周年”的员工有24人，满“五周年”的员工也有24人。值得一提的是，去年在科易工作满1年的员工实现零流动，这样的统计数据，对于一家百人规模的企业，也许只有在日本终身雇佣制的公司才能看到吧。

► 凝心聚力的团队竞赛

团队竞赛是十周年庆典的重要组成部分之一，此次活动科易员工共分成六大团队，活动形式多样，历时长达半个月。活动包括了科易网周年庆筹备小组精心组织举办的“征文比赛”、“科易好声音卡拉OK大赛”、“无敌风火轮”、“智力棋牌大赛”等，动静结合，活泼有趣，各团队为争夺冠军激烈角逐。



六大团队齐凹造型，摩拳擦掌，志在必得

此次新增的征文比赛，将科易人优秀的文笔展现得淋漓尽致：有大气磅礴的《沁园春·科易》，也有“从陌生，到情愫暗生，再到一往情深”的抒情散文，可谓妙笔生花，文采斐然。（后附优秀获奖文章，邀您共赏）



林国海董事长为征文比赛获奖者颁奖



征文一二等奖获奖者合影，棒棒哒科易人

“科易好声音卡拉OK大赛”可谓是精彩纷呈，此次共有22名选手参加“科易好声音”的角逐，选手参赛歌曲风格迥异，为台下观众和参与线直播的线上观众带来一场音乐盛宴。



科易好声音 卡拉OK大赛



已在我深深的脑海里



诉说着在音乐梦
与科易梦挣扎的
骄傲少年（段子手）



深情对唱



实力折服全场



本届歌王，颜值与歌喉同时在线



做观众我们乐不思蜀



做评委我们是专业的



“科易好声音”参赛歌手集体亮相



“无敌风火轮”是最考验团队协作力的比赛项目，场上参赛队员你争我赶，勇争第一。旁观的队员也纷纷为各自团队呐喊助威、加油打气，无不乐在其中。



“智力棋牌大赛”设有“斗地主”、“80分”、“象棋”、“跳棋”等多个分项，场面轻松愉悦，其乐融融，一时间欢声笑语不断。

► 科易篮球联赛

兄弟不篮球

科易网具有深厚的篮球文化，科易篮球联赛（KBA）早已植根于历年周年庆典活动之中。篮球队员们场上挥汗奋战，观众场下呐喊助威。历经半个多月的紧张赛事，此次篮球联赛的冠军最终由林国海董事长率领的“魔王队”所摘得。



当晚，公司还举办了丰盛的周年庆晚宴。董事长林国海先生与全体员工共同举杯，庆祝科易网十周岁生日。相信在林总的带领下，科易网将继续昂首向前，勇攀高峰，早日实现“科易梦”！

▶ 附：科易十周年庆优文赏析

心因春·科易

文/郑小钦 · 移动开发团队

滨城鹭岛，佳才相聚，风光滟滟。
得钟灵独秀，前人卓绝，创科易网，惟十余载。
披荆斩棘，厚积而发，孤心苦诣欲争高。
顾往昔，十年一剑，笑傲云川。

有感岁月峥嵘，白驹过隙砥砺而行。
今才子佳人，济济一堂，文韬武略，各显风骚。
薪尽火传，前浪推行，不达云河誓不休。
兴叹矣，今技术交易，还看科易！

道家微·十年科易梦

文/李杨 · 泰州市场团队

探路消瘦因技转，
苦寒一旬得心法。
科易之志何所畏，
牵百虑，道阻且长行将至。
克己守正求透明，
蓝海财富益社会。
产业朝阳以人为本，
心所向，寻道敢为天下先。



与君相识正逢年华——给科易网的一封情书

文/黄玲 · 技术转移部



十年，十年寒窗，十年磨一剑，十年之前我还未知君，君亦不识我。

在你茁壮成长的第十个年头，我抓住了时光的小尾巴，有幸的参与到你的生命中去，也许你并不能留住参与过你生命的每一个人，但却给每一个人都留下来珍贵的记忆，至少我是这样的，像一颗颗的晶莹的珍珠，值得我们用心去珍藏。只是在茫茫云海中多看了你一眼，再也没能忘记你的名字。一知半解的事物促使好奇的人去探索它的秘密，揭开遮住的神秘面纱，于是我试图通过各种渠道解开对你的疑惑与未知。可这并没有得到多少答案。一颗想要靠近你心的种子偷偷的萌了芽，做着有你的梦，也为接近你找过各种机会。曾以为这些为了接近你的举动都将石沉大海，偶然一日，收到你的邀约，惊喜不已，像个孩子一样。

终于要正式见你了，心中喜忧参半，喜的是终于可以见到你了，忧的是见到你如何表现自己才算是合适的，恋爱般心情。远远地看到你在这喧嚣之地静静的伫立着——一身白色古典外衣，胸前别着一枚女神徽章，大自然的葱葱郁郁环绕在侧，神圣而典雅。进一步走进你时，我的忧，我的愁，瞬间被你的亲切与温柔融化了，始终是带着笑的。一番交谈对你有了新的认识，但仍是雾里看花，水中望月，怎样才能继续了解你呢？

我是贪婪的。记得你、认识你，更想停留在你这里。情不知所起，一往而深。人生最幸运的是莫过于你知我，我亦想懂你。就这样，我在你的生命中驻足了。在你宽阔的臂膀下，我逐渐的了解你，每当我困惑时，都有你在身旁，耐心地为我解答，温柔而静谧。从不缺少宾朋的你，总是忙碌的，尽心让至临伙伴感受你的赤诚之心。不知何时起，了解你的雄心与抱负；懂得你的使命与责任；更认同你说的用一辈子时间做一件有意义的事情的情怀。是的，这样风流倜傥、诗书自华的男子无疑是吸引我的……

在你这里停留已快三月，也不知何时起，从简单的了解到情愫暗生。在了解你的恍惚间，我已有所成长，从一个害怕的小姑娘逐渐勇敢起来。在你十周年生日来临之际，想对你说一声：生日快乐，科易网！

今天，是你的生日，今天的你和我在一起，今天的我们是相互喜欢的。时光如何变幻都无法带走有你有我的今天，带走你和我的记忆。尽管在一起的时间不长，依然能够感受到满满的爱意。过去十年的缺席无法弥补，未来十年期待可以和你并肩地走下去，展望明天和永远。

与君相识，正逢年华……

我在科易阳光里

文/宋晓敏 · 政府事务部

科易景 · 多彩



初入科易大院，是在细雨霏霏的三月天。

走入新乐路，上一秒还在气恼被雨水打湿的裤脚，下一秒却被不远处那别具一格的欧式建筑所惊艳。沿着小坡往上，脚步竟愈发轻快。不一会儿，便走到了“科易网”三个大字下方。

微风带来的丝丝凉意，冲淡了应聘的紧张情绪；细雨轻抚后的绿叶，泛着青翠温润的光泽；有着高大圆柱的米色建筑，诠释着浪漫与庄严的气质……科易于我的第一印象，如此清新。

然而，待与之熟识，我竟又发现了她的灵动。

春日里，你若迎着阳光走入大门，她会“娇羞”地在你身后伫立，你侧过身一看，那黄灿灿的炮仗花不知何时爬满了廊亭；

夏日里，你若走在林荫道上，她会“调皮”在你身后丢下东西，你回过身一瞥，却只见一个大芒果完好地躺在路边的草丛里；

秋日里，你若感叹秋不曾光顾，她会“出其不意”地在层层绿叶中生出一抹秋天的金黄，让你发现厦门的秋竟也如此诗意动人；

冬日里，你若在午休时分走到后院，她会“叽叽喳喳”地在你耳旁啰嗦，你抬起头一看，原来是附近的雀儿都把家安到了“科易菜园”旁的枯树上。

因着“科易菜农”的慷慨，雀儿们胆子肥得很。不惧彩带编制的防护网，也不惧那个色厉内荏的草人，甚至连“菜农”在一旁瞪眼也无所谓，照样自顾自地啄食着，吃饱了翅膀一扑棱，便飞回树枝继续“唠嗑”去了。

“菜农”姑娘们看着这一幕，又气恼又乐呵。恼的是雀儿们专挑嫩叶，让自己“颗粒无收”；乐的是能在自然界食物极其匮乏的冬日里，护佑这群生灵。

花儿、果儿、鸟儿、人儿……织就了这幅“风暖鸟声碎，日高花影重”科易美景！

科易情 · 暖人



“科易菜园”的故事，绝不止体现科易人善良可爱的“冬日养雀”这一桩。

先说说这园子的由来和发展。咱们的科易“大家长”，看着后院原本荒芜的空地，甚觉可惜，便想出了打造“科易菜园”的主意。想法一出，响应者络绎；待到分田划地之时，萌妹子与高冷IT男竞相登场；此后，出现了“日出浇水、日落拔草，加班与摘菜并行、项目与丰收齐至”的繁荣景象；再然后，绿的青菜、红的辣椒、黄的土豆、白的萝卜……“科易菜园”从无到有、生机盎然。

于菜农而言，丰收是辛勤劳动的结果，也是科易人互帮互助精神的体现。不懂得怎么种，别急，互相交流交流就会了；没时间去浇水，不怕，早有人顺带帮你浇完了；姑娘们锄地不着力，莫愁，绅士风度在这里尽显淋漓……种菜，虽然只是科易生活的一小部分，却处处透着温暖的科易情。

若论科易生活科易情，篮球是逃不过的“劫”。

每年的“周年庆篮球赛”、“年度联赛”是一大盛事，各个球队为了荣誉奋力拼搏、挥洒汗水；每天傍晚的“健身赛”是一道景色，既切磋球技亦增进感情。在科易，篮球已成为一种习惯，一种文化，不折不挠、坚持不懈的篮球精神深入科易人心。

科易情的内涵远不至此：平等，所有的部门经理与员工在一起办公，“大家长”与员工吃的是同样的午餐；人本，实行了股权激励计划，也为加班的员工提供了夜间班车；公开，每一项收入都公布在公司群里，员工互助基金会的开支定期公布；关怀，生病、生娃等大小事情都是基金会的慰问范畴，还有“扫地僧”般的人物总是及时送上报餐温馨提示……

科易情，点点滴滴暖透人心。

科易梦 · 闪亮



求职面试时，“大家长”问我：你给自己的职位规划或者梦想是什么？

我想了会儿，给出了自以为不错的答案：比起职业规划和梦想，我认为脚踏实地地做好本职工作，不断提高所需的技能，出色完成每一项任务更为重要。听完我的回答，他又重复问了一遍，虽不知所然，但我依然把自己的答案重复了一遍。是的，那时的我本科毕业已有七年之久，歇业在家也有一年时间，柴米油盐的生活已让我渐渐淡忘了曾经的梦想与抱负，取而代之的是麻木与彷徨。所以，当被问到这个问题时，我想的是埋头苦干、现世安稳，而不是寻找方向、追逐梦想。

至今想来，若不是遇上了科易，若没有成为一名真正的科易人，我将继续麻木、彷徨！

我何其幸运，得知科易事：十年磨一剑，打动了我，激励着我，让我坚持不懈、不负光阴！

我何其幸运，得遇科易梦：科易对技术转移的执着追求，感动了我，指引着我，让我不忘初心、勇往直前！

科易的梦想，而今亦是我的梦想。她如此闪亮，照进了我心里，照亮了未来的路。



► 科易区域市场拓展近况

科易网签约广西 再创省级技术市场新模式

5月18日，科易网与广西技术市场签订合作协议，正式启动广西网上技术市场平台的建设与运营工作。平台预计将于今年9月东盟博览会期间实现上线试运营。



广西网上技术市场平台是在广西科技厅的支持与指导下，由广西技术市场主办、科易网承建运营的省级技术市场平台。根据双方协议，平台将集科技创新资源在线整合与展示、技术供需多层次对接、技术交易价格快捷评估、技术交易履行服务保障、平台数据统计分析等功能为一体，致力于为广西提供一个创新要素集聚、创新能力强劲、市场供需两旺、交易成果丰硕、特色服务突出、全国知名领先的网上技术市场。

广西网上技术市场平台项目的签约，是对科易区域技术市场模式可行性的又一次证明，也是对省级技术市场模式的再创新。当前，在广西区内，科易网已建设并运营了“桂林科技成果交易平台”，实现了在桂林的区域深耕。接下来，科易网将在广西科技厅的指导下，配合广西技术市场，结合广西的资源、产业等情况，建设“立足广西、辐射东盟”的技术市场平台，并依托平台，为各地市、高新区等提供全方位的技术转移服务，促进广西技术转移工作的发展，助力广西成为中国-东盟技术转移的核心区。

科易网与新疆生产建设兵团技术市场协会签署战略合作协议

4月14日上午，科易网与新疆生产建设兵团技术市场协会正式签约，双方将以稳固的合作伙伴关系，共同推动新疆生产建设兵团科技创新工作，进一步满足企业对技术、人才、资本等各种创新要素的需求。



签约仪式现场

此次合作有着良好的基础和广阔的前景：

新疆生产建设兵团技术市场协会隶属新疆生产建设兵团，承担着建设技术市场机制、促进知识和技术的流转与转移、推动技术成果转化等方面的工作，在当地已形成了一定的资源基础、服务网络和影响力；科易网以技术转移为主轴，已构建了成熟的区域技术市场模式，形成了体系性的科技创新服务产品矩阵。基于双方的优势，合作将围绕技术转移、技术咨询、技术培训、技术交易、平台开发、专家库建设、科技活动会展等领域展开，以实现互惠互利、共同发展。

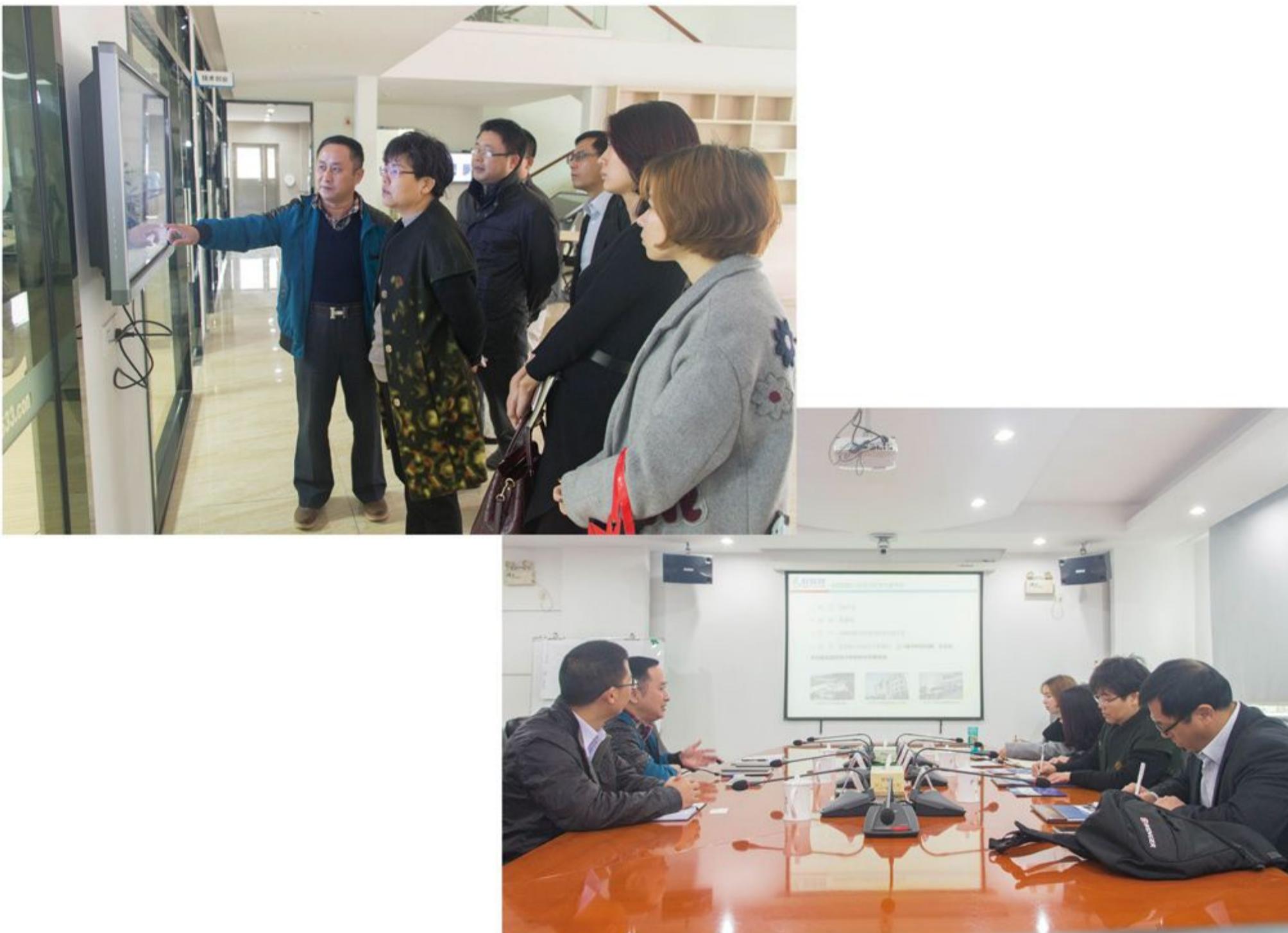
本次签约标志着科易服务版图实现了再扩张，更体现了科易网紧跟国家“一带一路”的战略步伐。科易网从海上丝绸之路的东方起点--福建出发，已形成成熟的区域技术市场服务模式，并走向了全国。我们期待，在接下来的合作中，科易模式能为当地的科技创新服务体系带去新的活力，促进科技成果转化和技术转移，加快战略性新兴产业发展，助力陆上丝绸之路的东方起点--新疆的腾飞。

科易网进驻江西新余 打造“渝水区科技创新云平台”

为推进建设渝水区科技创新服务体系，促进渝水区企业技术创新和产业转型升级，科易网与江西省新余市渝水区人民政府正式签署合作协议，双方就建设运营“渝水区科技云平台”建立了稳固合作伙伴关系。

“渝水区科技云平台”将充分应用科易网的平台开发优势和技术转移创新模式，集成科技创新资源，通过“互联网 + 科技服务 + 技术转移”模式，在线上建成集科技创新信息服务、对接服务、科技中介服务、交易服务、创新综合服务为一体的平台，并以此为依托构建服务企业的线下网络，开展线下的企业、技术、人才、项目的对接，有效、持续推进渝水区当地企业科技创新工作，逐步形成渝水区科技创新服务体系。

本次合作源于渝水区政府和科技局对科易网创新模式的认同，渝水区副区长张菊花、科技局局长王娟等一行曾亲自到科易网总部和科易网建设运营的泉州（晋江）专利技术展示交易中心平台进行调研。



渝水区副区长张菊花一行在科易网总部调研

“渝水区科技云平台”计划在五月建成并上线运行，平台对汇聚渝水区各方力量推进协同创新，构建更具竞争力的科技创新生态系统和服务环境，打造区域性科技创新中心将发挥重要作用。

辽阳市科技创新服务平台(辽科易)启动上线 科易网正式进驻东北首个地级市

3月24日，由辽阳市科技局主办、科易网承建的辽阳市科技创新服务平台（“辽科易”）启动上线，标志着科易网正式进驻东北首个地级市---辽阳。辽阳市政府副秘书长姜德印，市直有关部门领导，各县（区）分管科技工作的领导，以及辽阳市企业代表共120人出席了上线仪式。

上线仪式由辽阳市科技局宋化云局长主持，姜秘书长在仪式上发表致辞，表达了对辽阳市科技创新服务平台的重视，他希望利用好平台为全市的企业技术创新提供资源支撑和服务，帮助企业更好地发展。科易网市场总监王锦平作为运营商代表，介绍了平台科技资源、对接活动、技术评估、技术交易、政策应用、统计分析等各个模块的功能，并汇报了平台的线下运营工作规划。



辽阳市政府副秘书长姜德印在仪式上致辞



辽阳市科技局宋化云局长主持仪式



科易网市场总监王锦平介绍平台



平台首页

辽阳市科技创新服务平台 (www.lystis.cn) 将充分应用“互联网 + ”模式，集成资源聚集整合 --- 供需多层次对接 --- 在线技术评估 --- 在线技术交易等技术转移全流程服务功能，并以此为依托构建服务企业的线下网络，开展线下的企业、技术、人才、项目的对接，促进更多的技术、项目落地辽阳，有效、持续推进辽阳市当地企业科技创新工作，逐步形成辽阳市科技创新服务体系。

福建省人大常委会副主任刘群英调研科易网 科易新展厅首次亮相

4月11日上午，福建省人大常委会副主任刘群英，省人大常委会委员、教科文卫工委主任林辉，省人大常委会委员吴玉辉，省人大常委会委员、法制委委员何强，省人大常委会教科文卫工委副主任林尧等领导莅临科易网调研，厦门市委常委、海沧台商投资区党工委书记、海沧区委书记林文生，厦门市人大常委会副主任陈紫萱及厦门市人大常委会、厦门市科技局、厦门市海区委办等单位的相关领导陪同调研。

刘主任此次来厦调研，主要是结合《福建省促进科技成果转化条例》的修订，通过座谈会和实地察看相结合的方式，听取厦门市各方面对促进科技成果转化立法的意见建议。科易网作为全国科技成果转化服务行业的标杆企业，经厦门市科技局推荐，受邀参加座谈会，同时作为重点实地考察对象迎来刘主任一行的到访考察。



刘主任（左二）一行参观科易网公司环境



林董事长向刘主任一行介绍科易网展厅

本次实地考察最大的亮点莫过于修葺一新的科易网展厅。这是科易网展厅重新装修后第一次正式对外开放。在林董事长的引导和解说下，来宾们了解了科易网发展历程、企业愿景、所获荣誉等基本情况，科易面向政府、企业、院所三大解决方案及所构建的厦门营运中心等产品情况，并通过居于展厅正中和右侧的两块LED大屏幕，直观地看到了科易网的服务效果：右侧的LED大屏幕，通过实时的动态数据展示了科易厦门区域技术市场服务动态；正中的LED大屏幕，通过展示实时动态数据、服务行为和数据分析图表，多元化地呈现了科易网服务全国技术市场的效果；二者的结合，生动地讲述了“科易网在厦门树立了区域技术市场的第一个典范，并已走向全国”的故事，给来宾们留下了深刻印象，得到刘主任的高度肯定与赞赏。

科易新展厅落成啦！

全国技术市场服务动态及
数据分析展示

科易厦门区域
技术市场服务动态

国家科技部领导点赞科易“龙岗技术市场模式”

4月13日上午，科技部创新发展司副司长余健、深圳市科创委主任梁永生等领导在深圳市龙岗区副区长陈广文陪同下，莅临科易网运营的龙岗区技术转移促进中心开展调研工作。在获知中心是基于互联网构建的、体制内外有机合作、线上线下紧密结合，有效、可持续的技术创新服务体系时，余司长给予了高度评价，他说：“在科技成果转化方面，龙岗技术转移中心做的很好。”并希望龙岗区技术转移促进中心在现在的基础上，加强科技成果转化工作，并不断深化拓展科技服务，服务好当地企业。



余司长详细了解中心运营情况，并表示赞赏

龙岗区技术转移促进中心是在龙岗区委区政府的主导下，由龙岗区科技创新局与科易网合作共建的“互联网+”技术转移服务平台。自投入运营以来，龙岗区技术转移促进中心以企业化运作、市场化导向开展技术转移和成果转化工作，为区内企业技术创新提供了源源不断的科技资源和创新服务支撑，为促进龙岗区科技创新发展做出了实质性的成效，亦成为龙岗区科技创新服务工作的重要展示窗口，接待了众多来自国家和各个地方政府部门的调研考察，得到了多方肯定：

- 2016年3月17日，现任广东省委副书记、省长马兴瑞，在任职广东省委副书记、深圳市委书记期间，曾考察龙岗区技术转移促进中心，并给予运营商科易网高度评价，他说：“你们是非常非常专业的科技服务机构，好好干，要在深圳扎根！”
- 2015年11月2日，由香港特区政府教育局局长吴克俭与香港八大院校校长一行组成的访问团对中心的创新技术转移服务模式表现出浓厚的兴趣，并表示后续双方可以在高校成果转化方面展开深入交流。
- 2015年9月18日，科技部科技人才交流开发服务中心李普主任到访龙岗中心，对正在规划建设的专家智库及中心平台的价格评估系统非常重视。
- 2015年8月19日，中共中央机关报《光明日报》总编辑何东平莅临龙岗中心视察，对中心的服务模式给予了肯定。
- 2015年08月07日，科技部原副部长刘燕华考察龙岗中心时说：“你们的运营模式非常好”，“再加上体制机制上的创新，一定要把龙岗技术转移促进中心打造成区域名片！”。

科易网为国家级技术转移经理人培训班学员上“最后一课”

4月16日下午，科易网厦门总部迎来了国家级“技术转移经理人培训班”的学员们。来自各级政府科技部门、高校院所、科技服务机构、技术市场等单位的30多位学员参加了下午由科易网讲授的“最后一课”。

学员们在科易网CGO康中天的带领下，先后参观了首创的专注于科技服务产品的科易产品研发中心及动态化科易展厅，并听取了科易网董事长林国海带来的关于“科易理念及科易技术市场”的压轴专题讲座。学员们全程认真听讲，纷纷表示，林董事长在技术转移各个层面上卓尔不群的见解给他们带来很多启发，此次到科易网上的“最后一课”，为他们的“技术转移经理人培训班”之行画上了一个圆满的句号。



学员们学习了解科易产品体系



学员们参观科易全国技术市场
服务数据分析图表



科易网董事长林国海
为学员们做专题讲座

泰州市组织部于顺华副部长一行到访科易网 科易人才服务体系初登场

5月24日上午，泰州市委组织部常务副部长于顺华、高新区组织部部长葛立网、市科技局副局长童宁、市人社局副局长陆玲等一行八人到访科易网厦门总部考察交流。



于顺华副部长一行参观科易展厅

在参观了科易产品研发中心和科易展厅后，双方在会议室展开座谈。座谈会上，于部长对泰科易平台（泰州网上技术交易平台，科易网在泰州市建设及运营的区域技术市场）取得的成效表示肯定，认为泰科易平台在促进泰州企业技术创新、产学研发展以及科技成果转化等各方面发挥了重要的作用，科易网也受到了社会各界的肯定。



于部长对科易取得的成绩表示肯定



双方在会议室展开深度座谈

除了对泰科易平台后续运营进行深度交流外，双方还就如何构建人才服务平台一事进行了深入的探讨。林董事长结合“互联网+”人才服务提出了三大方向：打造人才服务云平台、“柔性引进”方式、建立人才云数据库。于部长对这三大方向表示肯定，并详细了解了科易网人才专家资源库、项目资源库的建设运营情况。他表示此行收获颇丰，希望双方往后加强沟通交流，拓展合作领域，丰富合作内容，共同推动泰州市区域科技创新的发展。

科易人才服务方案

科易人才服务方案是科易网近期新推出的服务，除人才平台外还包括科易校企汇、科易名校招等，若贵机构感兴趣，欢迎联系我们进一步详细交流洽谈。

人才服务体系负责人：张波

13328301633 / 0592-3908054

► 各地到访掠影



5月22日，湖南省科技厅规划财务处副处长张文献、湖南省科技交流交易中心主任侯峻、湖南省科技信息研究所副所长许明金等一行5人到访科易网考察调研。



4月19日，淮南市科技局副局长刘卫东一行到访科易网考察调研。



4月17日，牡丹江市科技局副局长林青一行到访科易网考察调研。



4月13日，科易网荣封“2016厦门十大金字招牌”，科易网CMO王锦平代表公司上台领。



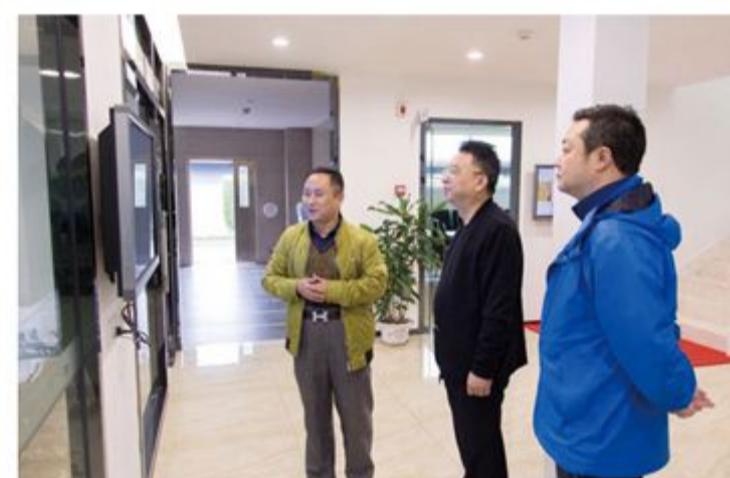
4月9日，咸宁市人民政府副秘书长胡建率科技局局长刘智毅、科技局副局长刘会川等一行四人到访科易网。



3月31日，国家军民两用技术交易中心运营负责人蒲良驹一行三人到访科易网。



3月30日，福建省人民政府发展研究中心赵慧调研员等一行5人到访科易网考察调研。



3月22号，上海市嘉定区菊园新区党委书记陆晓忠、管委会副主任陈烨等一行六人到访科易网。



3月14号，新疆生产力促进中心副主任邱玉莲、国家技术转移东部中心新疆分中心副总经理李惠等一行三人到访科易网。



3月9日上午，河南省焦作市市委副秘书长王建中、市委改革办副主任樊育新一行调研泰科易平台（科易网在江苏泰州建设及运营的区域市场）



3月3日，洛阳市科技局窦怀清副局长、洛阳高新区经济发展局张弟局长、洛阳理工学院科研处张少文处长等一行十人到访科易网，厦门市科技局白国华副局长陪同调研



2月18日，桂林市经济技术开发区管理委员会主任何兵、副主任唐俊等一行参观考察龙岗区技术转移促进中心（科易网在深圳龙岗建设运营的区域技术市场）

▶ 关于科易



我们希望，因为科易

每个好的科技项目都能落地转化，造福社会，而不是束之高阁；

我们希望，因为科易

每位专家的能力都能得到释放应用，创造价值，而不是怀才不遇；

我们希望，因为科易

企业的技术创新变得简单，企业技术难题都能找到解决的路径；

我们希望，因为科易

区域科技创新体系日臻完善，区域科技创新要素得以全面激活；

我们尤其希望

科易梦能够助力中国梦；



科易梦不远，因为我们十年磨一剑

十年，我们披荆斩棘敢为天下先

- > 首创在线[技术交易价格评估](#)系统，解决技术定价难问题；
- > 首创“[互联网+](#)”科技活动平台——“[活动帮](#)”，解决活动成本高、效率低、传播性差、耗时耗力等难题；
- > 首创“[科易宝](#)”，破解技术不能通过网上交易的魔咒；
- > 首创[科易区域技术市场服务体系](#)，打造有效果、可持续的区域技术市场模式；

11000 m² 的科易大院2700m²的四层科易办公主楼1400m²的独立科易产品中心

十年，我们专业团队达到180余人

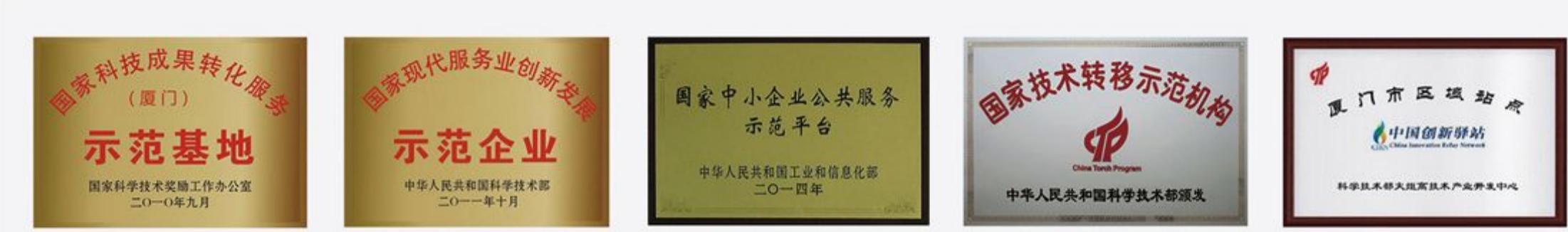


十年，我们科技资源“富甲一方”

地方科技部门	500家	技术专家	14万名
科研院校	1000家	科技成果	26万项
服务机构	20000家	科技企业	120万家

十年，我们收获太多的荣誉与关注.....

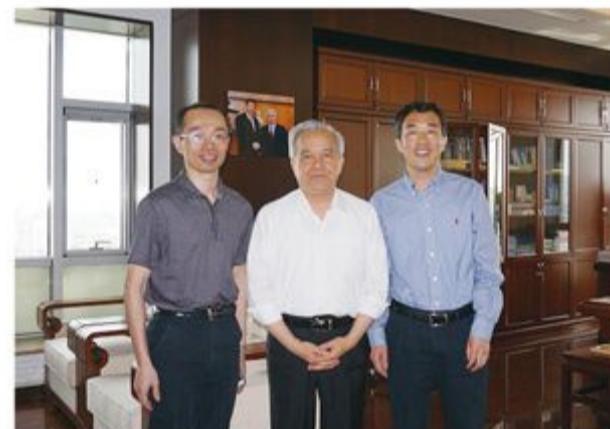
一系列国家荣誉



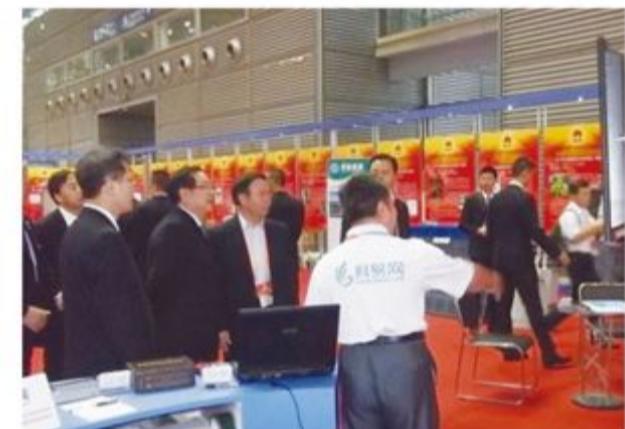
一大波领导关怀支持



中共中央总书记习近平考察参观科易网合作共建的“黑龙江成果转化平台”，表示：“这个平台是政府搭建的，政府就是应该做这样的事情：搭建平台，创造条件，推动创新发展。”



全国政协副主席、全国工商联主席王钦敏赞赏“科易网很不容易，概念很好，政府还应给更多的支持”



科技部万钢部长就科易“在线技术交易模式”亲自做了两次批示，图为万钢部长了解科易网创新服务



中央委员、广东省省长马兴瑞听取科易网介绍后评价：“科易网是一家非常非常专业的机构，希望能在深圳做强做大！”



科技部原副部长陈小娅亲临科易网视察指导工作，赞赏“发展得很好，希望能够继续发挥优势，找准特色定位，做大做强”



安徽省委常委、时任合肥市委书记吴存荣亲自推动科易网进驻安徽，引进科易网成了“书记工程”

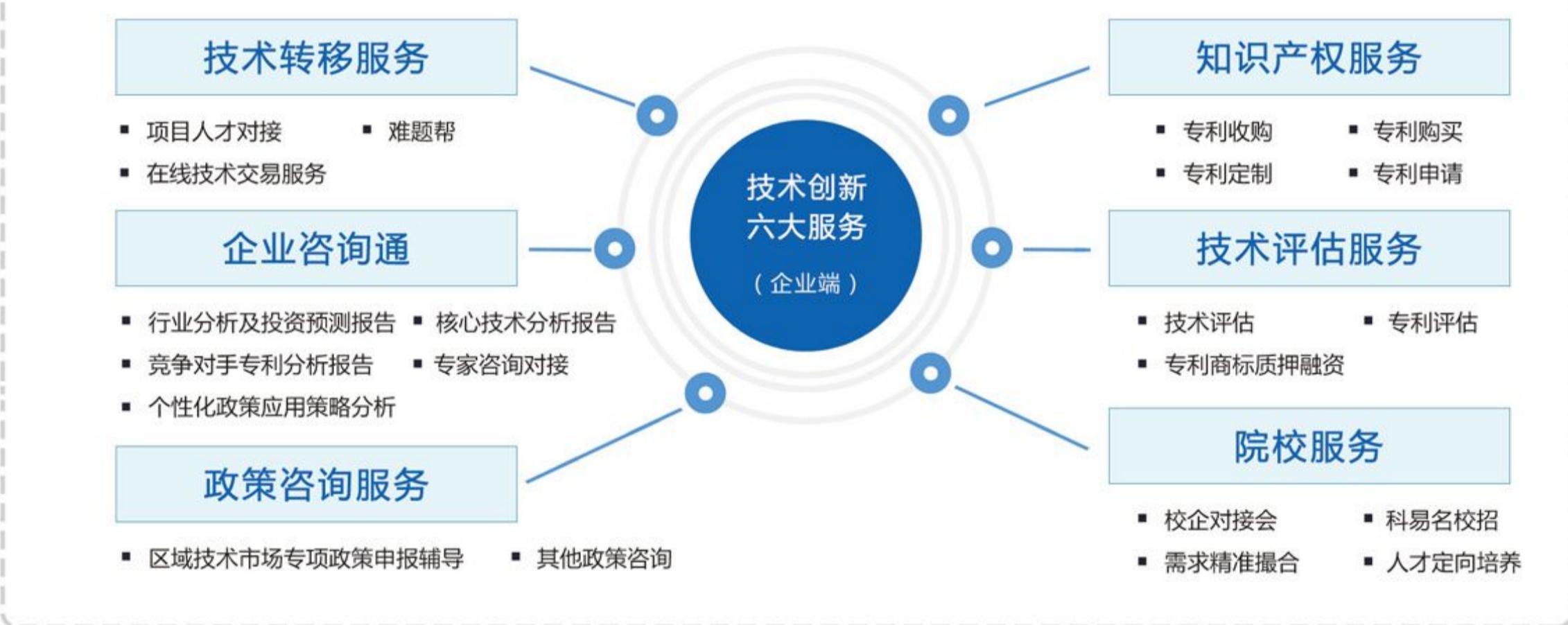
公司承建的“全国性网上技术交易平台建设项目”列入《厦门市“十三五”科技创新发展规划》六大主要任务之一！

科易梦不远，因为我们拥有完整的解决方案

政府（园区）解决方案 —— 城市科技创新服务



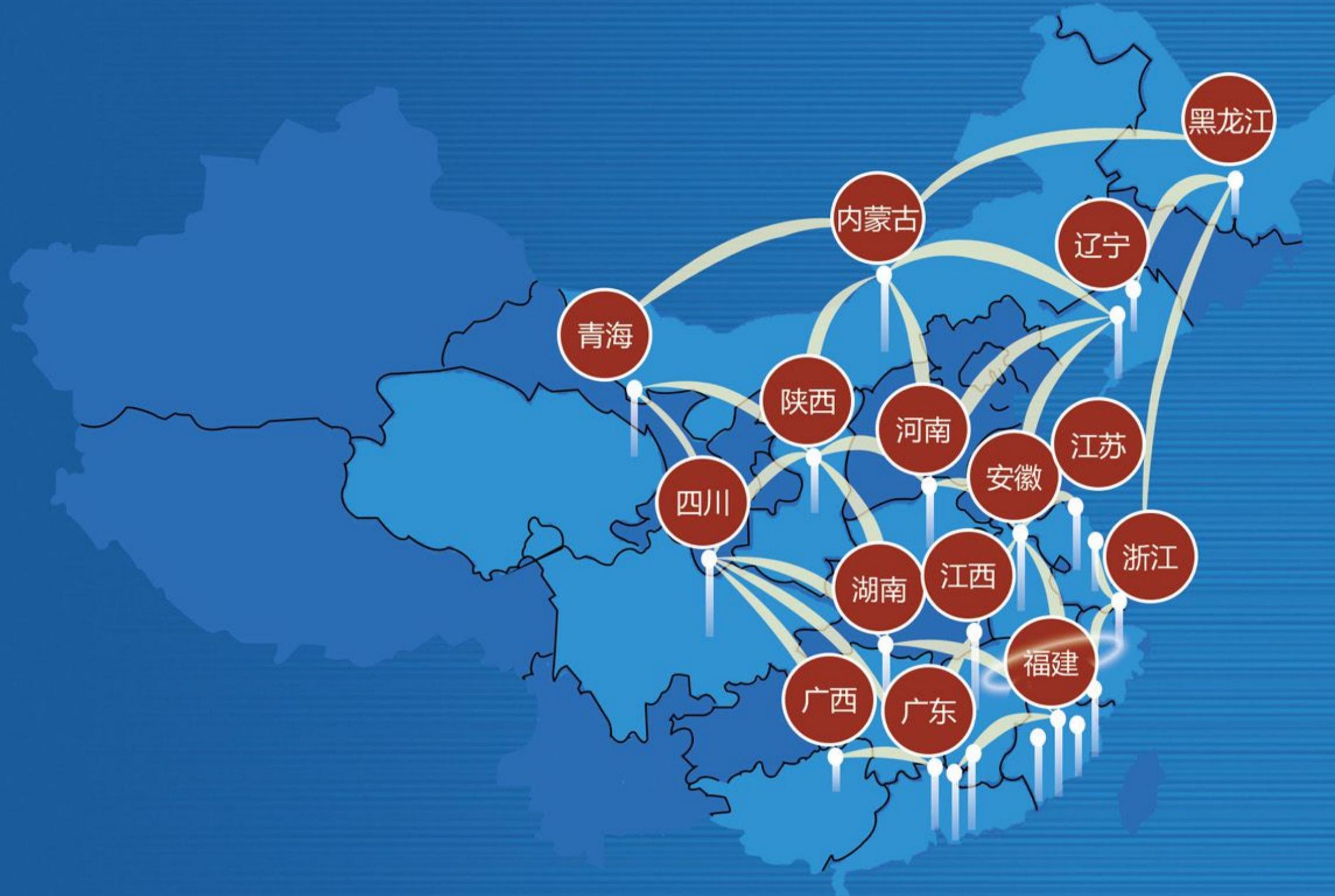
企业端解决方案 —— 一站式企业技术创新服务



院校端解决方案 —— 院所技术转移服务



科易在中国



关注微信



下载科易互联APP

若您对本期刊物内容感兴趣或有任何疑问，欢迎随时联系我们，
同时也真诚欢迎您莅临我公司调研考察。

厦门科易网科技有限公司

联系人：科易网CGO（首席政府官） 康中天

电话：400-649-1633 0592-3908207 13950111401

邮箱：kf@163.com kangzhongtian@163.com

地址：福建省厦门市海沧区新阳工业区阳明路728号