

“浦东企业发布”搭建政企合作桥梁

传递浦东声音 分享创新趋势

本报讯(记者 王延)近日,“浦东企业发布”平台在上海金桥经济技术开发区的金桥万国企业中心举行专场活动。记者从会上获悉,目前浦东新区小微企业的数量已经超过了26万,营业收入近9000亿元。

对话创业历程分享创新思路

本次活动由浦东新区科经委发起主办,金桥经济技术开发区管委会协办,会议主题为“未来企业创客潮·企业家思维大碰撞”。

中财视讯创始人杨曦远、帆声图像董事长汤韬略、可可空间投资创始人魏锋、擎朗科技创始人兼CEO李通、凡悦科技创始人宋斌等在会上聚焦产业创新,就人工智

能、网红经济、行业创投、智能制造、智慧教育等热点话题分别进行了演讲,分享创业历程和创新思路。

“‘双创’工作意义深远,过去3年中,我国的‘双创’工作增长迅速,成绩斐然,不仅带动了中国经济发展,也对世界影响深远。”国家信息中心中国创新创业研究中心常务副主任张巍表示,“在‘双创’2.0时代,我们的政策重点将由过去的‘放松管制’转化为‘优化服务’,我们的政策目标将从过去的推动‘双创’工作各领域自身的发展转化为依托‘双创’促进实体经济转型升级。”

浦东新区政协副主席、浦东科经委主任唐石青表示,浦东一直以来都响应国家“双创”发展要求,立足于上海自贸区的创新优势,在时

代潮流中探索前进,为“双创”打造生态环境。目前浦东新区小微企业的数量已经超过了26万,营业收入近9000亿元。

完善“双创”发展生态链

浦东是国家首批认定的“双创示范城市”,以“科技创新”为核心产业导向,拥有自己的产业基金,针对中小企业的专项扶持基金,以及针对企业和外界沟通的专属交流平台,为浦东当地企业架起和世界知名企业、资本、前沿产业信息对接的桥梁。

浦东科经委搭建的“浦东企业发布”平台就是一个向社会各界展示浦东企业创业、创新能力,传播浦东企业品牌的平台,有助于提升社会各界

参与“双创”的热情,推动“双创”政策真正落地。

张巍表示,“浦东企业发布”平台要利用自身现有的优势,形成一个充满活力的创新网络,促进跨界融合和成果转化,带动产业链上下游发展,促进大中小企业融通发展,引导企业与政府开展全方位的合作。

上海自贸区金桥管理局副局长、上海金桥经济技术开发区管委会副主任殷宏表示,金桥管委会将充分发挥上海自贸区先行先试等政策优势,努力营造良好的创新创业生态环境,用各种扶持政策,来帮助中小企业发展,扮演好“政府服务者”的角色,从而形成“大众创业、万众创新”的生动局面,面向创客发展需求,拓展创客空间,夯实创客发展基础,完善“双创”发展的生态链。

博彦-火炬物联网创新中心在张江建立

聚焦张江物联网产业发展

本报讯(记者 杨珍莹)日前,博彦科技(上海)有限公司(以下称“博彦上海”)与上海张江火炬创业园投资开发有限公司(以下称“张江火炬”)正式签署了合作协议,将在浦东合作建立“博彦-火炬物联网创新中心”,就物联网领域项目的研发与产业化展开一系列合作。

这次跨界合作是上市公司与国有企业之间的重大联合创新。博彦上海与张江火炬本着“优势互补、相互促进、长期合作、互利共赢”的原则,利用博彦上海作为上市公司和技术型公司在资本市场及技术研发层面上的巨大优势,携手国有企业在创新创业政策支持、市场资源对接等政府、信息层面上的天然优势,共同建立“博彦-火炬物联网创新中心”。

根据协议,博彦上海与张江火炬前期将以3个方面作为主要合作目标:以国际化标准,共同在全球范围内遴选入驻项目,初步形成以物联网创新产业高度集中为特点的物联网创新中心;建设以物联网方向的企业创新大学,对入驻项目的技术人员开展物联网方面的技术技能培训并对社会公众开放,为物联网产业积累丰富的、多层次的技术人才;围绕物联网产业打造产业生态,促进物联网产业进一步发展、融合,逐步使大数据技术与云计算、人工智能等新兴产业技术形成跨界融合,相互借力。

据悉,对于入驻技术创新平台的物联网、人工智能、大数据、云计算等技术项目,博彦上海技术团队还将提供直接的技术指导,并利用多年来的IT服务经验精心为项目孵化提供更加成熟的孵化环境。

依托博彦上海技术研发团队,借助张江火炬在创投领域的孵化、投资经验,“博彦上海-火炬物联网创新中心”将以数据研发为第一驱动力,带动创新企业在物联网领域取得技术创新、技术应用方面的突破,扶持一批以新兴技术为代表的高科技企业,将中心打造为跨国企业联合创新中心的示范者、物联网产业发展的引领者和物联网创新技术和人才的集聚地。

生纳科技完成A轮融资 专注人工小口径血管“中国造”

本报讯(记者 杨珍莹)近日,位于张江的生纳科技(上海)有限公司宣布获得深圳嘉道谷投资管理有限公司投资的2000万元A轮融资,本轮融资将用于加速纳米纤维抗凝产品的市场营销和战略运营、人工血管的技术研发、临床试验和规模生产。

对于需要透析的患者而言,每次透析都需要进行穿刺。而人体自身血管经过长期的反复穿刺,会越来越脆弱,直至无法再穿刺透析。如遇此情况,肾透析病人为了延续生命只能从自身选取合适的血管来替代。但病人只能从自身取一次自体血管,而且自体血管使用寿命有限,当自体血管不能使用时,必须移植人工血管进行透析造瘘。

据悉,目前市面上可选择的人工血管有限,而且均为进口产品,一根人工血管的价格在1万-2万元,普通病人难以承受。因此,用于透析造瘘的人工小口径血管亟需国产化。

生纳科技自主研发的人工小口径血管采用静电纺纳米纤维技术,以良好生物相容性的高分子聚合物材料作为基质制备纳米纤维人工血管支架,利用具有核心专利抗凝血涂层技术,制备具有长期抗凝血功能的人工血管支架,具有抗凝血、自愈合、长期通畅的特点。该小口径人工血管除了可以应用于透析造瘘,还可以适用于心脏搭桥及外周血管病变等领域的治疗。

我国在研糖尿病创新药物超过178种

本报讯(记者 杨珍莹)日前,中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会在上海发布了《以药物创新应对糖尿病的挑战》2017报告。报告显示,目前在研的糖尿病的创新药物超过了178种。报告还揭示了我国目前严峻的糖尿病现状和防治情况,并介绍了创新药和糖尿病创新管理对于改善患者生活、减轻疾病负担的作用和意义。

中国成人糖尿病患病率高于全球水平,患者人数高居世界第一。根据国际糖尿病联盟的报告,2015年,我国糖尿病患者达1.096亿人,到2040年预计将增长到1.507亿人。2型糖尿病作为一种进展性疾病,许多最初对控制患者血糖有效的药物,可能随着时间的推移失去作用,因此需要通过使用新药或替代疗法来控制血糖。当这种情况发生时,患者获取其他治疗药物的途径至关重要。

发布会上,中外药企皆透露,正在加大针对中国患者的创新投入。诺和诺德中国医药部副总裁张克洲表示:“如果糖尿病本身控制得好,就能减轻患者和社会的疾病负担。诺和诺德在中国实施‘创新驱动发展’战略,支持中国医药创新生态系统的健康发展,我们期待创新药物能够有效地减少患者住院时间和手术可能性。”

赛诺菲中国糖尿病事业部相关负责人表示:“在帮糖尿病患者控制病情方面,我们希望联合专业医生、护士以及患者形成一个闭环,‘三位一体’建立整合的糖尿病疾病全程管理方案,满足患者在每个治疗环节的切实需求。”

QQ-AR开放平台正式发布

视辰信息成腾讯AR开放平台首批合作伙伴

本报讯(记者 杨珍莹)2017腾讯全球合作伙伴大会日前举办,张江企业视辰信息科技(上海)有限公司以QQ-AR开放平台首批合作伙伴身份受邀参加大会。

在QQ分论坛上,腾讯QQ宣布AR开放平台正式免费开放。视辰信息凭借在AR核心技术、解决方案、市场等方面的优势,成为QQ-AR开放平台首批合作伙伴。

据了解,未来,QQ-AR开放平台将与视辰信息等更多的合作伙伴深度合作,探索AR新玩法,扶持年轻有创意的开发者,构建AR开放生态体系,推动AR产业创新与升级,从而带动各领域的消费体验和商业模式发生新变革。

视辰信息是国内AR领域领军企业。2015年发布了其自主研发的中国首款AR引擎EasyAR SDK,目前EasyAR在全球拥有三万多名开发者,是中国唯一一款成功输出海

外并屡获国际大奖的AR SDK。

除腾讯外,视辰信息目前已与不少企业多次成功实现“行业+AR”的应用,取得了不俗表现。

今年6月,汽车之家与视辰信息推出全球首个“AR网上车展”,创下诸多行业纪录。据统计,“AR网上车展”活动为期5天,累计总曝光4.14亿,参展人数达1080万,收到超过11761条销售线索。

在银行领域,视辰信息与招商银行、交通银行、浙商银行、光大银行、VISA等各大银行和金融机构探索AR与银行业务结合的方式,取得了不错的效果。如10月,浙商银行与视辰信息合作推出首个AR立体财富报告。浙商银行通过将这一“视觉游戏”与财富数据成功“互动”,为客户呈现了个人资产负债状况。这本叠加在真实世界中的AR个人财富报告采用了“立体书”形式,使客户能更清楚地看明白自己



视辰信息推出的“AR网上车展”产品。 □本报资料图

的财务数据。

在广告营销领域,视辰信息也拥有众多经典成功案例。如,公司与肯德基合作将肯德基APP打造成

AR平台,推出“AR店铺”概念。此外,视辰信息还与联合利华、可口可乐、阿玛尼等众多知名品牌推出各类AR营销活动。

周象義:在临港树立“中国制造”的标杆

■本报记者 王延

从温州瑞安起步到浦东周浦壮大,上海金盾成长的每一步,都镌刻着时代的记忆。现如今,站在智能制造的新高点,上海金盾在临港迎来了转型升级和跨越发展的新机遇。上海金盾在董事长周象義的带领下,成就了一个又一个梦想。

辞官下海的“弄潮儿”

上世纪80年代末,周象義辞官下海。“当时就看好刚刚起步的中国消防产业,辞职后和几个好友在家乡瑞安市创办了一家消防设备公司,主要生产灭火器压力表产品。”

在考虑如何进一步把公司做大做强的时候,周象義提出了“挥师上海”的战略规划。“无论资源、信息,还是物流、品牌,上海都更适合企业壮大发展。”

1995年,周象義来到了上海,在浦东周浦繁荣工业区买下一块地皮,次年正式注册成立上海金盾消防设备有限公司,从此成为瑞安制造业进军上海的“先锋”。

初到上海,人生地不熟,没有了

在家乡经营时的本土优势,企业经营变得举步维艰,但周象義没有丝毫退缩。缺少人才,他四处奔波,挖来了消防行业技术专家;没有生产设备,他不惜重金,引进德国先进技术,投资建设当时国际上最先进的洒水喷头生产线。经过多年打拼,2002年,上海金盾的洒水喷头年销量达到220万只,占全国市场份额的20%。

消防产业的“领军人”

公司产品不断丰富完善,企业规模也越来越大。2005年,上海金盾实业集团有限公司正式注册成立,下辖上海金盾消防安全设备有限公司、上海金盾特种车辆装备有限公司、上海金盾消防智能科技有限公司等7大全资子公司。

集团公司成立后,上海金盾的战略布局有了改变。原来,公司的产品主要面向民用市场,对隧道、电力、通讯、造船等工业行业领域存在的巨大市场需求挖掘不足。为此,自2005年起,金盾集团每年初都召开“金盾科技论坛”,邀请行业领导和知名专家莅临交流,使企业及时了解行业市场发展趋势和

用户单位的最新需求,为产品找准方向。

如今,上海金盾已覆盖各类消防车及消防设备、消防电子报警系统、智慧消防物联网云平台、军用消防装备系统、消防工程设计施工维保等五大业务板块,产品被广泛应用于消防部队、民用建筑领域及石油石化、造船、移动通讯、隧道交通、烟草、电力等多个专业行业市场。

秉承“领跑消防行业,缔造传世金盾”的企业愿景,2007年,在临港新城投资建设“上海金盾消防产业园”,同时,不断引进国内外先进生产技术,增强科研创新能力,以上海为中心,全面布局,辐射长三角、珠三角;细化市场,优化产品结构,培育打造拳头产品,在消防行业中树立起金盾品牌。

周象義表示,回顾公司的发展史,可以从三个阶段来解读:温州瑞安起步、浦东周浦壮大、浦东临港腾飞。“喜迁临港新址,是上海金盾在高速发展时期的又一项战略性突破。”

走向世界的“拓荒者”

上海金盾被中国消防产业委

浦东工商联(总商会)主席(会长)风采

主办:浦东新区工商业联合会(总商会)