

主 办：深圳市南山科技事务所
地 址：深圳市南山区南海大道3025号南山知识服务大楼715室
邮 编：518052
电 话：(0755) 26978533
传 真：(0755) 26978062
投稿邮箱：alliance@nsstf.cn
网 址：www.nsstf.cn

OBSERVATION

THE ALLIANCE

深圳市南山科技事务所
2016年第4期（总第29期）

联盟观察

内部期刊 免费交流



主 管：深圳市南山区科技创新局
主 办：深圳市南山科技事务所



编辑委员会

主 任：刘石明
副 主 任：张汉国
专家顾问：陈国良 何 涛 蔡耀彬 周生明 钱可元 刘 岩 王秉安 李学金 向怀坤（排名不分先后）
总 编：王艳梅
副 总 编：陆彦文
主 编：李 滔
执行主编：陈天怡 骆 祥
编辑/记者：何雁兰 海 丹 周刚其 范永保 常佳伟
主办单位地址：深圳市南山区南海大道3025号南山知识服务大楼715室
邮 编：518052
电 话：(0755) 26978533
传 真：(0755) 26978062
投稿邮箱：alliance@nssti.cn
网 址：www.nssti.cn

联盟动态

坪山新区第二届聚龙双创高峰论坛成功举办	1
联盟讲座：企业知识产权管理规范 贯彻落实知识产权战略，深化企业创新能力	4
创“空间亮相高交会 多个创新项目受关注	5
联盟活动：如何提高产品品牌认知度 商业设计助力产品异军突起	6
联盟活动：如何提高市场及产品战略规划 专家支招企业如何找到好卖的新产品	7
联盟活动：企业知识产权风险防范 专家带你识别企业知识产权风险	8

技术转移

技术转移项目展示	11
技术需求	12
技术供给	13

产业研究

初创企业如何点亮中国“绿色创新梦”	15
安防企业布局智慧城市 智能家居是切入点	18
2017年投影市场蓬勃 激光与LED谁会成为主角	23

产业前沿

坪山召开党工委中心组理论学习会议 深入解读深圳“东进战略”	29
探得烧钱做的医疗大数据要怎么盈利？	31
物流智能机器人产业迎来发展春天	33

联盟简讯

	37
--	----

创新是引领发展的第一动力。党的十八大以来，中央作出了实施创新驱动发展的重大发展战略，广东明确把创新驱动发展作为核心发展战略，加快形成以创新为主要引领和支撑的经济体系和发展模式。深圳以更大的力度实施创新驱动发展战略，着力实施供给制结构性改革，聚焦科技、企业、人才、高等教育、人才住房等关键要素，密集出台相关政策文件，营造更加优质的创新环境，进一步强化了城市的创新基因、创新优势。

——11月16日，时任深圳市委书记马兴瑞在第十八届高交会开



坪山新区第二届聚龙双创高峰论坛成功举办

10月18日，坪山新区第二届聚龙双创高峰论坛在深圳市坪山新区金茂酒店隆重召开。吸引了200余名国内外生物科技及生命健康领域的专家、学者及企业负责人参加，共同探讨双创时代下如何构建坪山新区生物产业做大做强“双创”协同生态体系，打造坪山新区生物医药创新资源平台。



本次活动恰逢全国“双创周”暨第二届深圳国际创客周举办之际，特设立分会场，展示“中以创新中心”创新性生物项目以及首届艾卫德创新创业大赛获奖项目，推动深圳本土以及以色列等全球生物医疗领域的创新项目汇聚坪山，并吸引境内外生物行业相关优质企业、资源落户坪山，促进跨区域交流与合作，推动生物产业的快速发展。

论坛得到了国家食品药品监督管理局、广东省食品药品监督管理局、深圳市食品药品监督管理局、深圳市发展和改革委员会、深圳市科技创新委员会以及深圳市坪山新区管理委员会的大力支持。

双创时代，坪山迎来生物产业发展机遇

在“大众创业、万众创业”的号召下，创新创业蓬勃发展，已经呈现出新形势与新机遇，迎来了



“双创”新经济时代。生物产业作为十三五期间重点布局的战略新兴产业，各项鼓励创新的新政出台，为生物产业发展提供了重要推动力量，相关企业迎来了发展的新机遇与新变革，整个产业处于产业升级的黄金时期。

本次论坛由深圳市坪山新区科技创新服务署、深圳市南山科技事务所以及深圳市生命科学与生物技术协会共同承办，旨在为坪山打造专业、高端的国际交流合作平台。论坛特别邀请新西兰皇家科学院院士彼得·罗比（Peter.E.Lobie）、美国生物工程院士孙勇奎、北大未名集团副总裁何洵、中华预防医学会全球卫生分会委员王鑫、北京大学第一医院药剂科主任崔一民以及暨南大学药学院副院长陈卫民等多位生物行业知名专家与企业精英，以政策为契机，以“双创”为基础，以促进新区生物产业发展为出发点，深度解读相关政策，探讨行业趋势及热点，分析产业孵化器的先进运营模式，评析新区产业的特色、优势、瓶颈与困境，从而为新区生物行业的创新发展建言献策，研讨未来发展的空间、模式以及相配套的政策和资源，促进行业的创新与升级，构建与时俱进、特色鲜明、绿色发展的开放、协同、创新的生态体系，充分发挥坪山新区在区域内的核心与纽带作用和相关产业的已有优势，加速产业升级与区域合作，促进形成生物产业在“3+2”经济圈中的经济与产业引领作用和国内外产业影响力。

顶尖生物科技创客项目亮相活跃坪山生物创新创业氛围

创新创业大赛是丰富创新创业服务功能、引导社会资源聚集双创领域的重要载体。坪山积极响应市政府号召，依托生物产业基地，与深圳市生命科学与生物技术协会联合举办深圳市首个生命健康与生物技术领域专业赛事——首届艾卫德创新创业大赛，大赛也是第八届中国（深圳）创新创业大赛（简称创赛）的分赛区。大赛于今年6月8日开始启动，共征集了125个生命健康和生物技术领域项目，经过初赛、复赛、决赛激烈角逐，9个项目获得艾卫德大赛一、二、三等奖。其中，深圳美英达医疗技术有限公司勇夺首届艾卫德创赛总决赛冠军，深圳劲宇生物科技有限公司斩获大赛的三等奖。

会上，坪山新区的领导为获得首届艾卫德创新创业大赛一、二、三等奖的9个获奖企业和团队颁发奖励。这些获奖企业一旦入驻坪山，即可获得坪山政府给予的创业资助，其中荣获一等奖的企业可获得60万元奖励，二等奖和三等奖可获奖励分别为30万元和10万元。坪山不仅有最优惠、最有利的产业政策，还聚集了各大生命健康、生物技术领域的龙头企业 and 创新创业企业，是生命健康领域创新创业的最好选择。

16个来自以色列特拉维夫大学、清华大学、以色列孵化器机构ALON MedTech Ventures、鼎法资本、中以科技创新中心的优秀生物项目在论坛的分会上亮相，得到了参会代表的高度关注和认可。

坪山新区高度重视高端技术项目的引进及尖端科技成果在新区转化并落地，积极组建创业苗圃、孵化器、加速器、专业产业园区等各类科技创新载体，力求更好地为创新创业提供孵化及相关服务。政策方面，针对不同类型企业创新创业的需求，制定了一系列在国内非常具有竞争力的产业扶持政策。新区设立了创新创业专项资金、战略性新兴产业和未来产业专项资金、科学技术奖励专项资金共6600万元用于支持大众创业、万众创新。

构建协同创新体系做大做强坪山生物产业

深圳国家生物产业基地是2005年6月由国家发改委批准认定的国家首批三个生物产业基地之一。坪山新区依托国家生物产业基地这块金字招牌，经过十多年的发展，已经在生物、医药、医疗器械产业链方面形成高度的产业集聚，目前有96家生物制药企业落户坪山，既有世界500强和欧盟药公司，也有一批国内龙头企业。2015年实现产值约80亿元，年均增长率达30%，产业链条不断完善，拥有从医疗器械、生物试剂到医药流通的完整生产能力。目前坪山在国家级生物医药产业基地上推进了核心区生物加速器二期的建设，目标是到2020年生物产业销售收入达到600亿元。

以生物医药、医疗器械和体外诊断试剂为三大产业核心，坪山新区已经形成具有鲜明特色的生物产业集群优势。在“十三五”政策优势下，在坪山东进战略推动下，在“双创”的推动下，坪山新区生物产业有了战略升级与发展的良机，将通过做大做强原有生物产业，实施新政策，引进新项目，吸引新资源，打造新劲旅，塑造新特色，将生物产业打造成为500亿级产业集群。

“十三五”期间，坪山新区将牢牢抓住深圳实施东进发展战略的历史机遇，打造现代田园都市，建设深圳“东北门户、智造新城”，全面强化深圳东进桥头堡角色。新区以“高端引领，创新驱动”为战略目标，通过引进国内外高端技术项目，推动技术成果转移转化并落户坪山，调整坪山产业结构、优化产业发展环境、提升坪山产业竞争力，推进坪山高新技术产业高端化、战略性新兴产业规模化、未来产业集群化发展，将坪山打造为国际生物产业创新中心。

深圳市坪山新区管委会主任陶永欣表示，坪山是深圳“东进战略”的主战场，也是深圳生物产业的“双创”的排头兵。10月13日，国务院批准坪山新区升级为坪山区，同时深圳市也大力支持坪山新区申报成为国家高新技术产业开发区，形成“西有南山，东有坪山”的大格局。未来坪山的高新技术企业将可以享受跟南山高新技术企业一样的支持和政策优惠，坪山将围绕国际创新资源为创新创业提供一系列的专业化服务，包括资本和人才，打造一个整合全球生物领域创新资源的高地。NBSI

贯彻落实知识产权战略，深化企业创新能力

知识经济时代，以技术创新成果为内核的专利日益成为发展的重要资源和竞争力的核心要素。而目前对企业而言，最有效的整合知识产权的方式就是“贯标”。通过贯彻《规范》，进一步推动企业自主创新持续、健康和良性发展，更能够帮助企业规避经营风险，提高发展质量。

11月11日下午，“企业知识产权管理规范”专题讲座在南山数字文化产业基地一楼多功能厅举办。产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务所特邀深圳市创富知识产权董事长——曾敬老师带来深入解读，帮助南山区企业了解相关政策和企业知识产权管理相关规范，南山区科技创新局刘石朝副局长到会致辞，他强调，各企业要充分认识到知识产权的重要性，认识到在市场竞争环境下加强知识产权管理工作对于企业发展的重要意义，积极贯彻企业知识产权管理规范，提高知识产权管理水平。

知识产权贯标，即贯彻我国首部企业知识产权管理规范——《企业知识产权管理规范》，是深入实施国家知识产权战略、建设和完善企业知识产权工作体系、系统推进和深化企业创新与知识产权工作的重要举措。为了贯彻落实《关于全面推行“企业知识产权管理规范”国家标准指导意见》，全面推动知识产权管理标准（GB/T29490-2013）实施，广东省和深圳市陆续出台了相关资助政策。深圳市知识产权促进局副局长张宇斌提到，凡通过贯标和认证的深圳企业都可以获得广东省资助的5万元以及深圳市政府资助的20万元，还有深圳市各区也出台了相应的配套资助，资助金额从5万-30万不等。

目前，大部分企业遇到的问题包括对知识产权内涵理解不全面、管理不到位，知识产权意识薄弱、人才匮乏，自主创新能力弱、知识产权产出少，知识产权保护能力不强、市场化运营能力弱等等。那么，如何进行有效的企业知识产权管理？曾敬详细列举了国家、广东省、深圳市及各区推广企业知识产权贯标的各项政策，并向在座的企业代表道出了贯标的关键：只有企业最高管理者支持并参与知识产权管理，并充分发挥全体员工的创造性和积极性，才能统一协调企业经营发展战略、科技创新战略和知识产权战略，使三者相互融合、互相支撑、互相促进。当前招商引智的硬件环境相差无几，知识产权保护环境会成为人才、资本进入的决定因素。在深圳提出“建设现代化国际化创新型城市”的背景下，加大推行和实施《企业知识产权管理规范》是各级政府重视知识产权工作实践的实证，即可提升深圳企业竞争能力，又可改善招商引智环境，可谓一举多得的工作举措。NEBITI



第十八届中国国际高新技术成果交易会于11月16—21日在深圳会展中心举行。在“大众创业、万众创新”的新浪潮下，作为创新科技交流合作的重要平台，本届高交会专设创客展区，展示国内创新创业成果，为创客、初创团队、投资者提供一个筑造梦想的广阔空间。

作为“中国科技第一展”，本届高交会以“创新驱动、质量引领”为主题，深圳市委书记马兴瑞，深圳市市长许勤在参观创客中国展区时，鼓励全国创客与深圳创客要“协同创新、协调制造、协同发展”。

创+空间受高交会组委会邀请，携lossless光纤影像系统、XGloss移动遥感传感眼镜、空气净化吸尘器、智能宠物饮水机、智能展示架等五个创客项目参加2016年高交会第二届创客展，努力为创客和初创团队搭建创业创新的交流平台，同时积极推进创业热潮和创新技术的发展，共同为深圳这座“创客之都”汇聚创新科技的新兴力量。据创+空间负责人海丹介绍，创+空间成立于2015年4月，它依托南山科技事务所19个产业联盟的资源汇集平台和国家技术转移示范机构的资质优势，致力于为企业、创客群体以及创业团队提供便利的产业资源支撑和增值服务，构建“技术转移+产业联盟”的创新创业服务模式。通过“1+N+S”的空间和服务功能布局，即1个总部基地+N个细分产业领域分部基地+S个服务基地，以及完善的创客服务体系建设，通过联动科技园及北区周边创新资源区域，形成创客创业服务网络，为国内外初创企业和创客个人提供一站式加速和增值服务，推动创客创业进一步产业化。

创+空间安博检测服务基地致力于创客团队及个人搭建一站式检验检测服务平台，专门建设安博智能电子创客服务平台，设立创客热线，安排专人创客提供咨询、讲解业务内容等专业服务，包括聘请专业的检测工程师或专家为创客提供咨询服务和产品结构件设计、检测手段的培训等。通过实施综合检测，全面提升创客项目产品的检测能力和水平，帮助创客走好从“作品”到产品的过程。

值得关注的是，16日晚举行的2016高交会创客大赛“创客之夜”大型创业项目路演会上，创+空间推荐的lossless光纤影像系统项目在众多瞩目中脱颖而出，并获得了多家投资机构的投资意向。XGloss移动遥感传感眼镜、空气净化吸尘器、智能宠物饮水机、智能展示架等创客项目也吸引了大量观众互动体验。第十八届高交会已经落下帷幕，我们看到深圳正在借助各方力量，不断创造有利于创客的生态环境，创+空间也期待与创客朋友们明年再次相会。NEBITI



联盟活动：如何提升产品品牌认知度 商业设计助力产品异军突起

11月30日下午，由创空间与深圳市晟利设计咨询有限公司联合举办的主题分享讲座《如何提升产品品牌认知度》在南山数字文化产业基地西座201顺利进行。此次活动创空间特邀晟利国际设计咨询集团COO徐纳晴以“设计兴商”为主题做了专题分享，吸引了众多的创客个人、团体及安能物流、汇拓网等企业代表的参与。



随着互联网等新兴产业的蓬勃发展，大多数传统企业已经面临转型的痛点。如何提升企业的品牌认知和创新能力，成为大多数企业所面临的一件迫在眉睫的事情。徐纳晴讲到，在市场环境变化下，企业转型最容易得三种病：第一个叫做成就他人，就是“曹操病”。第二个病是盲目自炫，有很多企业想到转型，但是不知道怎么转型，盲目的开发了很多新的品类，新的产品，但是没有用处。第三个就是听天由命。很多企业觉得，目前日子还算好过，所以暂时不改变还不会死到临头。

设计可以创造价值，一个普通箱包售价可能只有几百元，但材质差不多的奢侈品牌箱包售价高达几万甚至几十万。同时，设计可以做到连接产品与市场，赋予产品更多的经济利益，连接品牌与用户，锁定消费者心智占位；连接企业与资本，利用金融杠杆实现飞跃发展。可以说，设计是现代企业最重要的能力，帮助企业实现产品创新、增强品牌核心竞争力，吸引资本提升融资能力，甚至商业模式本身也在设计的涵盖之内。

创业，不仅要有资本和技术，还需要设计和构建出自己的品牌，才能在残酷的商业环境中，杀出一条血路。商业设计像一只无形的手，通过语言、视觉、听觉等日益影响着人们的价值判断，掌控着社会的消费趋向。因此，徐纳晴提出了“设计兴商”的概念，希望通过设计驱动商业发展，以此响应“大众创业 万众创新”的口号。

此次主题分享活动，帮助到更多的创客团队了解到设计可以做到与众不同，并创造新市场，创空间后期将继续举办一系列服务创客的主题活动。NEXTI

联盟活动：如何提升市场及产品战略规划 专家支招企业如何找到好卖的新产品

据官方、非官方数据统计，中关村企业平均寿命不到4年！国内新产品市场成功率不到5%，大量新产品在上市9个月后就遭遇失败，如此高的失败率，不仅严重浪费企业的研发及营销资源，更直接影响着企业的成长及可持续发展。



为帮助企业做好产品战略规划，提升新产品市场成功率，企业公益大学于12月8日在南山数字文化产业基地举办讲座，邀请产品与研发管理资深专家，深圳市德通企业管理咨询有限公司首席顾问任传宏为大家现场讲解，通过借鉴优秀企业的管理经验及方法来落实企业的产品管理体系并获得成功。任传宏表示，新产品市场成功率低的主要原因有产品战略规划缺失，盲目跟风、被对手牵着走，缺乏新产品策划，目标市场不清晰、价值卖点不明确或打动不了客户，产品开发项目延期，错过最佳上市机会等等。其中，产品战略规划是决定新产品市场成败的关键原因！华为通过制定产品平台战略，产品开发浪费减少60%—80%，产品开发效率提升25%—30%，新产品收益占比增加100%。

针对新产品市场成功率低的原因，任传宏给出了相应的对策及解决办法，如强化中高层产品战略规划意识，让高层亲自介入产品战略规划，加强市场管理、竞争管理、需求管理基础工作，组建跨部门项目组，强化标杆学习，以及采用专业的工具及方法等手段避免“凭经验、拍脑袋”的情况，并在会上和大家深入交流产品规划过程中遇到的痛点难点，参会企业代表纷纷表示受益匪浅。来自奥拓电子、半润达、金斧子网络、四方科技、鹰邦智能等50余家企业的代表参加了本次讲座。

讲座由深圳市南山区科技创新局、产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务局、深圳市德通企业管理咨询有限公司共同举办，是企业公益大学系列主题活动之一。企业公益大学是在深圳市南山区科技创新局的指导下，产学研联盟总秘书处打造2.0版本的企业培育创新体系，为联盟成员单位、创客及相关机构构建产学研为一体的企业公益大学。大学邀请多位业界专家，通过互动授课、案例实操、分组PK、互动分享等形式，为南山区企业、创客精心打造的创新性课程，帮助企业提升战略管理能力，助力企业创新发展。NEXTI

联盟活动：企业知识产权风险防范 专家带你识别企业知识产权风险

知识产权是公司重要的无形资产之一，也是给公司带来经济效益的重要资源。国际知名企业可以发展壮大，形成强大的竞争优势，主要原因在于，它们都非常重视公司的知识产权保护，并且把知识产权保护战略贯彻到公司的日常经营管理活动中。



为帮助企业规避知识产权风险，利用知识产权达到商业利益最大化，企业公益大学于12月23日下午在南山数字文化产业基地特邀来自广东前海律师事务所丁春霞律师进行专题分享，讲座从实际案例出发，以帮助企业代表了解企业在经营过程中会遇到知识产权的风险，以及如何进行有效的防范，从而减少不必要的损失。

目前，国内大多数企业在经营中面临的主要知识产权问题虽然都是个案，从表面上看千差万别，但实质上极具共性。丁律师提出，知识产权风险贯穿企业经营的全过程，在研发、采购、销售、人力资源管理以及IPO过程中，都会陷入知识产权的陷阱。综合起来看，知识产权意识不强是企业存在的首要问题。一方面，有的企业认为知识产权需要大量投入，没有认识到知识产权其实是重要的资产；另一方面缺乏有效的知识产权管理，例如套用国内的办法来处理国外知识产权问题，因而往往造成很大的困扰。

针对企业的国际化经营战略，丁律师表示知识产权竞争是国际化经营的常态，要进入国际市场，决不能回避知识产权竞争。以前大多数企业不善于运用知识产权，没有有效的在海外开展知识产权布局，虽然在目的地申请了零散的专利、注册了少量的商标，但无法对竞争对手形成有效的威胁，随之而来的知识产权问题，只能被动应对。

丁律师提醒在座的企业代表，企业在不断向外的过程中，要积极开展海外知识产权布局，积极在境外申请专利、注册商标。同时，还应充分利用社会资源，做好知识产权分析和风险预警，妥善规避海外知识产权和国际市场风险。

为更好的了解企业在实际过程中面临的知识产权问题，会后来自美宝国际、中国平安、德高行科技等30多位企业代表和丁律师会后进行了深入的沟通交流，从而提高企业的风险防范意识。

讲座由深圳市南山区科技创新局、产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务所、广东前海律师事务所共同举办，是企业公益大学系列主题活动之一。企业公益大学是在深圳市南山区科技创新局的指导下，产学研联盟总秘书处打造2.0版本的企业培育创新体系，为联盟成员单位、创客及相关机构构建产学研为一体的企业公益大学。大学邀请多位业界专家，通过互动授课、案例实操、分组PK、互动分享等形式，为南山区企业、创客精心打造的创新性课程，帮助企业提升战略管理能力，助力企业创新发展。 NEWS1





技术转移项目展示

一、项目名称：汽车去毛刺与清洗设备

1.项目基本情况：特殊机械制造项目，公司位于德国南部，成立于1995年，约100位员工。公司在去毛刺和工业清洗领域属于世界领先，拥有世界一流客户。设备可以实现其他设备难以实现的高精度角度的清洗，仅用水及切削液，公司拥有独特的高压喷水专利技术，有20多年技术积累。

2.需求：产业资本并购。

二、项目名称：机器人与自动化技术

1.项目基本情况：公司是一家年轻的机电系统一体化制造商，既可以按照客户的要求定制，也可提供标准化产品。专注领域为食品级制药领域提供机电一体化解决方案。公司成立于2010年，约有25位员工。

2.需求：技术、市场合作，产业资本投资、并购。



技术需求

作为第四批国家技术转移示范机构，多年来南山科技事务所（产学研联盟总秘书处）与加拿大、新加坡、日本、台湾、香港以及国内科研院所等建立了良好的技术通路。2015年通过搭建开放式的创新创业服务空间：创+空间，为创新企业、创客群体以及创业团队提供了便利的产业资源支撑和增值服务，构建了“联盟+技术转移+创客”的开放式创新生态服务链。

为了帮助企业快速发掘、对接企业急需的技术项目，特向技术需求企业提供“一站式”技术转移服务，实现技术转移“服务定制化”，建立产业化通路。现面向各企事业单位征集“技术需求”，以帮助企业在深圳本土低成本、高效率地对接全球最新技术成果，在创新成果中遴选商机。

请技术需求企业按照如下模板填报具体的技术需求，我将对贵公司的敏感信息进行保密。同时，会对具体的技术需求进行多渠道的推广展示、技术供给项目资源对接和项目配对。

技术转移技术需求项目填报模板

序号	类别	备注
1	需求名称	
2	需求方单位简介	200字以内
3	需求描述	
4	背景描述	
5	成功技术需求满足的条件	
6	可能的技术方向	
7	不予考虑的方向	
8	合作需求	请用 ■ 选中(可多选) <input type="checkbox"/> 科技服务 <input type="checkbox"/> 技术授权/转让 <input type="checkbox"/> 委托开发 <input type="checkbox"/> 联合开发 <input type="checkbox"/> OEM/ODM <input type="checkbox"/> 投资并购 <input type="checkbox"/> 行业专家智力支持 <input type="checkbox"/> 产业资源对接 <input type="checkbox"/> 成立合资公司 <input type="checkbox"/>
9	可能的合作伙伴	
10	项目阶段	阶段一： 阶段二：
11	资源支持	
12	其它情况补充	
13	需求方相关信息	单位名称： 联系人： 职务： 手机： 邮箱：

【备注】以上13个类别，技术需求方请根据实际需求填写，越详细越好。若没有，则用“/”表示。

技术供给

作为第四批国家技术转移示范机构，多年来南山科技事务所（产学研联盟总秘书处）与产业联盟企业建立了良好的技术互动和文流关系。2015年通过搭建开放式的创新创业服务空间：创+空间，为创新企业、创客群体以及创业团队提供了便利的产业资源支撑和增值服务，构建了“联盟+技术转移+创客”的开放式创新生态服务链。

为了帮助企业对接急需的技术项目，帮助企业在深圳本土低成本、高效率地对接全球最新技术成果，在创新成果中遴选商机，特向各技术专家征集有良好产业化前景的技术项目。我将对您的敏感信息进行保密。同时，会对具体的技术项目进行多渠道的推广展示、技术需求资源对接和项目配对。

技术转移技术供给项目填报模板

序号	类别	备注
1	项目名称	
2	应用领域	
3	项目单位简介	200字以内
4	主要研究人	
5	项目背景	
6	项目简介	
7	项目创新性/主要优势	
8	知识产权状况	
9	其它情况补充	
10	合作需求	请用 ■ 选中(可多选) <input type="checkbox"/> 科技服务 <input type="checkbox"/> 技术授权/转让 <input type="checkbox"/> 委托开发 <input type="checkbox"/> 联合开发 <input type="checkbox"/> OEM/ODM <input type="checkbox"/> 投资并购 <input type="checkbox"/> 行业专家智力支持 <input type="checkbox"/> 产业资源对接 <input type="checkbox"/> 成立合资公司 <input type="checkbox"/> (可以另行填写)
11	供给方相关信息	单位名称： 联系人： 职务： 手机： 邮箱：

【备注】以上11个类别，技术供给方请根据实际需求填写，越详细越好。若没有，则用“/”表示。



咨询电话：
范永保：0755-26978525

咨询邮箱：
ybfan@nsati.cn



初创企业如何点亮中国“绿色创新梦”

How newly established enterprises make green innovation dream of China come true

■ 文章来源：中国高新技术产业导报

当前，全球正在发生一系列显著的变化。例如，气候变化对人类生存带来的一系列挑战仍在加剧，解决气候变化问题对全球各国而言都是一项重要任务。在二十国集团领导人杭州峰会召开前夕，中美两国同步批准了《巴黎气候变化协定》，为2020年之后全球合作应对气候变化做出积极表率，不但展示了中美两国共同应对全球性问题的雄心与决心，也标志着合作共赢、公正合理的全球气候治理体系正在形成。

与此同时，清洁技术的不断成熟促使可再生能源价格开始下跌。诸多跨国企业纷纷在清洁技术领域布局新业务，利用清洁技术所带来的商业契机开拓自身业务的新增长点。新技术的发展速度明显加快，越来越多的人能够更轻易接触到新的科学技术。更重要的是，构建可持续发展生态与解决环境挑战的议题已越来越深入人心。与此前相比，个人会有更多机会参与低碳世界的建设中。

在全球许多国家，大批创新人才投身清洁能源与低碳革命。他们或利用设计软件打造清洁能源开发的数字化样机原型；或革新不可再生能源的使用方式，致力于创造一个更加清洁、能实现可持续发展的社会生态环境。我们也在一些加入欧特克企业家影响力计划的诸多初创企业身上看到了他们打造清洁技术的可喜成果。



这其中值得一提的便有风靡全球的特斯拉电动汽车。特斯拉团队在成立之初便致力于设计一辆既环境友好，不排放任何尾气，又能够支持足够续航里程，在外观上毫不妥协的超级电动跑车。然而，最具挑战性的创意通常最难设计，在美观、造型、实用性等方面做出平衡取舍对每个设计团队而言都是一项不小的挑战。加入欧特克企业家影响力计划之后，特斯拉团队利用Autodesk Alias Surface软件转变思维，在Alias中创建模型，并通过虚拟化、渲染、曲面造型等全方面的功能进一步优化自身研发工作。目前，特斯拉掀起的全球热潮正在催生更多的电动汽车品牌借助新能源的优势改变化石燃料对环境造成的严重污染。同时，这些成功的电动汽车品牌正在推动全世界转向更加智能、电动化的交通工具时代。

近年来，在英国城市公共交通体系中承担重要作用的公交车因为柴油排放的污染问题被广泛诟病。显然，发展混合动力和汽车或纯电动公交车会更加洁净环保，但所花费的成本却要比柴油车高出50%以上。藉此，英国Vantage Power公司利用欧特克CFD, Simulation Mechanical等软件设计了他们的首个数字化样机，并将城市现有的柴油公交车改造为独立混合的动力系统，使得能源消耗与污染物排放降低了40%，且能源使用效率得到极大增强。目前，Vantage Power已经获得了英国政府超过100万英镑的资助，并斩获多个国际创新大奖。

近年来，中国政府正在竭力打造一个更加美好可持续发展的未来，并在向绿色经济转型的道路上作出了表率。例如，在2015年年底召开的巴黎气候大会上，中国政府就宣布中国将于2030年左右将单位国内生产总值（GDP）二氧化碳排放量比2005年降低60%—65%，同时将大力转变经济发展方式，优化能源结构，推动产业结构的升级转型。

当下，由中国政府主导的“大众创业、万众创新”正在如火如荼进行，很多小微企业及创新人才

都在清洁能源、水资源、废弃物处理、建筑环境改善等方面进行了大量的创新创业实践，旨在利用设计之力改善生态环境。其中，诸多初创企业也借助欧特克企业家影响力计划以实际行动支持着中国政府向世界做出的节能减排承诺，以及构建绿色可持续未来的美好愿景。

成都绿色地球环保科技有限公司作为中国首家从事专业与民生活垃圾分类服务企业，致力于通过创新科技手段提升城市居民的环保意识，促进生活垃圾分类，进行有效的再利用和可回收。近年来，绿色地球公司加入了欧特克企业家影响力计划，通过欧特克所提供的3D设计软件，绿色地球公司设计了完整的垃圾分类参与流程与相关产品，旨在引导人们对垃圾进行恰当分类，减少因垃圾处理不当而引起的环境污染问题。目前，已有超过9万户的成都家庭参与该项目，开启了一场垃圾分类与环境保护的积极尝试。据统计，绿色地球公司全年回收的可再生资源超过400吨，相当于减少1180棵树木的砍伐，1800桶燃油的消耗以及1400吨二氧化碳的排放量。

在公益与清洁能源进行有效结合方面，中国也有初创企业做出了完美尝试。例如，同样受益于欧特克企业家影响力计划的南京联创光电科技公司。这一由10余名26岁左右年轻人组成的创业团队，于2015年初率先在互联网上发起了名为“阳光的承诺”众筹项目，希望通过众筹方式为坐落于秦皇岛山区的三星口学校建造一所小型太阳能电站，帮助该校缓解用电紧张问题。利用业界领先的设计软件以及丰富的资源，联创科技的年轻团队在3个月时间内便制作出由CIGS薄膜太阳能电池组成约20块光伏板，使得秦皇岛三星口学校成为该地区少有的用上了太阳能的学校。而联创科技的诸多太阳能产品（如太阳能背包、太阳能卷轴式电池、太阳能充电器等）的市场前景被广泛看好。

此外，值得一提的还有成都东西元素科技公司。该企业利用设计软件打造出一款小巧轻便的太阳能LED灯——“心灯”。该灯只需接受很短时间的日照便可以自动蓄满电力，成为缺乏电力供应地区人们夜晚学习、看书不可或缺的“忠实伙伴”。目前，东西元素公司已与中国妇女发展基金会展开合作，将该款太阳能LED灯提供给更多需要夜间照明的人们。

从上述生动的实例中可以看到，中国初创企业致力于环保可持续发展的势头正在各个领域迅速展开，由他们点燃的星星之火将以更快的速度照亮更多创新人才的清洁能源与低碳经济发展之路。基于此，欧特克也将不断通过更广泛的社会协作以及更优秀的设计产品助力中国初创企业的创新实践，以“设计·驱动·未来”的宏大愿景以及衍生式设计、人机合作、3D打印等业界领先的技术手段促进中国“大众创业、万众创新”行动的全面实施，携手打造更加清洁、可持续的未来。 NSBTI



安防企业布局智慧城市 智能家居是切入点

Smart Home is an entry point for security protection enterprises layout smart city

■ 文章来源：中国安防行业网

随着智慧城市建设的推动，在互联网、移动互联网、物联网、云计算、大数据等交织影响下，越来越多的安防企业涉足智能家居。五年，在智能家居领域，创新智能硬件、软件更是层出不穷，为智能家居产品创新带来新思潮。

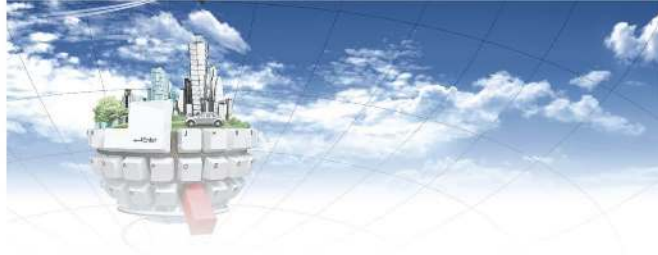
一、智能家居概念及组成

智能家居是一个居住环境，是以住宅为平台安装智能家居系统的居住环境，实施智能家居系统的过程就称为智能家居集成。

“智能家居”（Smart Home），又称智能住宅。通俗地说，它是融合了自动化控制系统、计算机网络系统和网络通讯技术于一体的网络化智能化的家居控制系统。将家中的各种设备（如音视频设备、照明系统、窗帘控制、空调控制、安防系统、数字影院系统、网络家电以及三合一送风等）通过家庭网络连接到一起。与普通家居相比，智能家居不仅具有传统的居住功能，提供舒适安全、高品质且宜人的家庭生活空间；还由原来的被动静止结构转变为具有能动智能的工具，提供全方位的信息交互功能，帮助家庭与外部保持信息交流畅通，优化人们的生活方式，帮助人们有效安排时间，增进家居生活的安全性，甚至为各种能源消耗节约资金。

智能家居系统包含的主要子系统有：家居布线系统、家庭网络系统、智能家居（中央）控制管理系统、家居照明控制系统、家庭安防系统、背景音乐系统、家庭影院与智能家居控制系统、多媒体系统、家庭环境控制系统等八大系统。其中，智能家居（中央）控制管理系统、家居照明控制系统、家庭安防系统是必备系统，家居布线系统、家庭网络系统、背景音乐系统、家庭影院与多媒体系统、家庭环境控制系统为可选系统。

智能家居是为住户提供基础的家庭安保和集中控制功能，由前端探测器、智能家庭控制器、网络信号传输系统、控制中心控制系统等组成。该系统具有很强的适应性及兼容性，具有住户室内智能报警、周界自动报警、视频监控、感应卡门禁及内部通讯等不同功能，各种功能利用智能系统网络传输部分以及系统前端家居智能控制器，在设置自己的控制器和管理软件基础上，便可完成各自的控制，



同时该系统还为用户提供了对家中的电器设备多种控制方式，无论主人身在何处，都能够及时了解家中电器的使用状况以及对它们进行控制。

智能家居是智慧城市建设的重要领域之一，也是所谓惠民生的重要体现。

二、智能家居安防应用

目前，随着生活水平的不断提高，人们对于家居安全的重视也是今非昔比，而威胁着人们生命财产安全的事故如火灾，煤气泄露，盗窃等一系列灾祸都是极易在户内无人的情况下发生，而家庭物联网与无线音视频监控的结合应用能最大限度的避免家庭财产遭受不必要的损失。较之传统的住房，智能家居的优势毋庸置疑。

1、卧室，客厅等重要区域安装烟雾传感器，结合无线视频终端，可及时侦测到燃烧产生的烟雾及高温并立刻发出警报信息，户主可通过手机或电脑调阅室内的视频监控系统进行实时查看，排除误报的可能，进而及时有效的遏制事态的进一步扩展

2、厨房内可安置有有害气体检测装置，一旦发生煤气泄露，传感器立即发动警报，户主能第一时间通过视频接收到现场情况，在收到警报信息后可通过物联网远程启动厨房内抽油烟机进行应急工作，为进一步抢救赢得时间。

3、无线视频监控结合物联网技术的新型防盗窗对于入室盗窃应对的更加游刃有余。与传统的栅栏式防盗窗不同，窗上罩着一层薄网，由一根根相隔6厘米的间距组成，肉眼很难看出，并与小区安防无线系统监控平台连接。一旦钢丝网被大力冲击或被剪断，系统就会即时报警。从消防角度说，这一新型防盗窗也便于居民逃生和获得救助。

人们的生活离不开衣食住行，除了能增进家居生活的安全性，智能家居还能提供高品质的生活空间。从最早的电话转接等技术发展到家具的远程控制，直到家具的自主智能行为，物联网的发展让人们在忙碌工作的同时保证了生活质量，带来了便利。

三、智能家居中楼宇对讲“井喷”式发展

在本世纪初，楼宇对讲产业搭乘房地产行业快速发展的“顺风车”，在市场需求中出现“井喷

式”的增长态势，并迅速在珠三角、福建等地区形成楼宇对讲产业集群，国内楼宇对讲产业形成了两大主要阵营：“粤军”和“闽军”。“粤军”声势较大，主要集中在深圳、珠海、中山、广州四个城市；“闽军”主要集中在厦门、泉州和福州三地。

据调查，珠三角地区楼宇对讲企业的市场占有率达40%左右，主要企业有视得安罗格朗、安居宝、等品牌；而福建地区也毫不示弱，市场占有率约占35%，主要企业为立林、冠林、等品牌。高度集中的楼宇对讲集群、持续增长的楼宇对讲企业让珠三角、福建等地成为众厂商博弈的“角斗场”。

在竞争过程中，企业的经营方式发生了微妙的变化。越来越多的企业将精力放在销量、销售价格上，价格战在行业中此起彼伏，业内大多数企业的利润受到严重挤压，行业的整体利润迅速下滑。

得益于价格战中的不少企业，寄希望于技术升级，希望以技术为依托，走出低价竞争的“怪圈”。而此时，信息技术、互联网不断成熟，很多信息技术逐渐渗透到建筑领域，并获得了一定发展。这为数字对讲的发展奠定了坚实的技术基础。

而随着城市人口的持续增长，让无论是楼宇对讲而建的房地产业或是国家的保障房建设都在不断发展，市场规模是有增无减，且近段时间“智慧城市”“智慧社区”等概念层出不穷，也大大推动了楼宇对讲产业的新一轮发展。

四、智能家居发展目标

智慧社区理念是通过实现设备的管理带动社区的管理，从而实现整个社区的运营，视频对讲、平板电脑、手机都可以充分利用起来，为大家带来更加舒适的体验。虽然现阶段应用项目并不多，不过发展下去智慧社区必将成为各大企业业务的争夺点，智慧社区有望成为智能家居企业下一个发展目标。

在可以预见的未来，楼宇对讲将会更多地增加一些智能家居的功能，将集安防、家电控制、信息服务、娱乐于一身，从而使得楼宇对讲系统发生质的改变，两者会更加紧密地融合起来。

与纯模拟系统不同，数字/模拟混合系统在单元内采用成本较低的模拟设备，主干网络则采用基于以太网的数字TCP/IP协议进行联网。数字/模拟混合系统是当前解决大型社区联网最经济、有效的方法之一。大型社区的联网拓扑结构有很大的自由度，网络调整十分方便，并且成本合理，性能稳定，维护简便，因此数字/模拟混合系统得到较快发展。

数字/模拟混合组网方式是当前最经济实用的工程解决方案，在短期内会是大型社区楼宇对讲联网系统的首选。其解决了长距离传输以及模拟取网速率限制等问题，得到较好的音视频效率，相对于纯数字系统以及模拟系统，此种方式具有明显的价格优势；并且此种网络结构便于平滑扩容，联网性能稳定。

虽然数字/模拟混合组网方式有诸多优势，但其受到整个物理平台的限制，终端设备是模拟产品，在功能以及联网方面有很难逾越的障碍，数字化社区以及多系统集成的集成方面主要得依赖于TCP/IP纯数字可视对讲系统。单纯对讲潜力是有限的，关键要和三网合一融合，提供综合智能家居管理平台和



数字安防系统一体化的解决方案才算一个飞跃。在这个系统中，物业公司的管理水平，民众的接受程度，网络运营的前瞻性想缺一不可。总体来说，在国内智能家居系统的发展与可视对讲系统的发展出现了趋同现象。就发展趋势而言，智能家居与楼宇对讲同样由小屏幕到大屏幕，并朝着触屏控制发展，外观上要求更美观、更漂亮，安装上要求更符合家居环境，更节省空间，功能上要求更丰富。

楼宇对讲与智能家居的结合，在某种意义上来讲可以说是楼宇对讲系统从模拟到数字化发展的必然产物，对讲的数字化从根本上打开了对讲系统的发展瓶颈，使得智能家居与之结合成为可能。而对讲与智能家居系统的结合又进一步提高对讲系统的增值空间，系统的性价比也得到了提高，从而使新系统的推广应用更加广泛。未来智能家居的发展方向应是以实用、易用为主。随着智能家居配套技术的不断成熟和产品化，数字化对讲必然在其功能上实现与智能家居系统更加深入的合作，在更广泛的范围内结合，以实现更多的功能。

未来社会转型，需要信息化的增长点。经过十年的快速发展，平安城市、智慧城市的投资和应用实施已经达到一定的规模；通过社区信息化，促进整个城市的信息消费，带动地区经济发展，促进社会和谐，正成为继软件和动漫产业之后，各地政府致力扶持的下一个重点。

传统的智慧城市应用以数字电力、数字城管等政府应用为主，与居民生活关联不大，智慧城市的应用如何真正落地，如何真正为城市居民生活服务，正是行业萌发突破的下一个焦点。

楼宇对讲系统由于自身独特的安防属性，具备一定的用户粘性，同时深入住户家中，24小时开机，占据客厅的主要位置，占据社区和家庭的出入口。在承载智慧社区和智慧城市的落地应用方面，具有天然的优势。

智慧城市当中的智慧交通等应用与居民生活息息相关。随着城市交通越来越拥挤，公交出行正成为政府广泛提倡的交通方式。智慧公安查询与住宅电梯的联动，正是智慧城市和智慧社区应用落地的

优秀案例之一。

未来的信息化楼宇对讲系统将会从单一的对讲功能，升级成智慧社区的有效组成部分，功能和应用范围将得到极大的延伸和扩展，也将行业带来新的增长机会。

五、智能家居领域安防的发展机遇与挑战

智能家居市场的潜力将日益增长。但与此同时另一方面，受智能家居产业结构复杂、价值链长、产业技术成熟度低等诸多客观因素，智能家居同样也面临着行业管辖权之争，技术缺陷、缺乏资金支持等一系列现实问题。综上所述，中国智能家居产业实际情况面临着巨大的机遇与挑战。

国内安防企业唯有广泛参与到小区及可视对讲、家庭监控、家庭防盗报警等家庭有关的小区一卡通等诸多领域建设，建立一套完整的安防系统，包括报警系统、视频监控和可视对讲，及众多合理的分叉系统，来供应消费者的不同选择需求。如选择房屋安全警报和周界防范系统，尤其是针对别墅区居民最青睐，最实用的安防系统等。同时国内安防企业也要重视消费者和政府节能降耗的态势，坚持节能环保方向，在智能家居还处于不明朗的竞争环境下，结合智能家居相关行业、企业相关部门参与进来，共同协商建立出一套规范的行业标准，进而使得智能家居发展方向更加明确清晰。以上这些要点的关注，都可以让国内众多安防企业在智能家居行业尚未明朗的态势下，争取到一体化和多赢的发展，同时这也是国内安防企业努力的方向。

如今，随着智慧城市建设的不断推进，智能家居也将越来越受到人们的关注与欢迎。虽然智能家居在国内的发展时间并不长，但是市场潜力巨大，而安防设备又是智能安防的重要组成部分，这也让国内不少优秀安防企业对这块市场表现出越之甚焉的态度，众多安防企业都积极融入智能家居一体化发展的队伍中。面对智能家居给安防行业带来的发展机遇与挑战，让我们共同期待中国安防企业能激流勇进，取得最终的胜利！

2017年投影市场蓬勃 激光与LED谁会成为主角

Lasers and LED projector which one will be lead one
in the market of 2017

■ 文章来源：唐悦闻

对于投影机市场来说，2016年是崛起的一年，是未来很多变化得以实现的关键一年。这一年的投影机市场销量并没有增长太多，2016年就是200万台出头，而2016年全年的销量依旧还是200万台出头。但是在技术内变革以及新产品的推出上，2016年的投影机市场都有很多努力，而这些努力也会成为2017年投影机市场发展的重要基础。今天我们就从家用、商务、工程以及教育四个市场来预测一下2017年投影机市场的发展。

在谈2017年的发展之前，我们必须提到一个关键词：激光。因为目前投影机市场的主要变化基础都是激光光源这个技术。2016年也是激光光源真正发展起来的元年。虽然早在2011年就有激光光源投影机出现，但是当时的价格太高，并且画面的色彩以及光源的使用寿命等问题都解决的不好，所以直到2016年激光光源才真正的发展起来。为何激光光源会成为投影机市场如此重要的变革呢？首先我们要明白这个问题，才能从新的角度去看投影机市场的发展。

激光光源为何是基础？

激光光源可以应用多个市场，不管是家用还是教育、亦或者商务以及工程市场，可以说激光光源都有很不错的潜力。现在这些市场有不少的激光新品亮相。激光对于投影机市场的影响是全方位的，而不是局限于一隅的。激光的优势首先表现在亮度上，传统的灯泡光源的亮度有极限，激光因为是半导体的光源。理论上可以无限叠加，从8000流明到几万流明的区间可以自由的实现任意亮度。

传统的灯泡光源虽然也可以实现几万流明的效果。但是传统灯泡的成本非常的高。目前常用的氙气灯是超亮投影机的的主力光源。这种光源衰减速度非常快，连续使用的话，往往几百个小时之后亮度衰减就已经达到50%的水平。而激光光源虽然价格也不便宜，但是其衰减的速度慢，往往上万小时才有明显的衰减，这是激光光源的又一大优势，除了亮度高，其寿命还长。

激光光源是固态光源，因此激光光源的稳定性更好。投影灯泡在长时间使用后，灰尘的不均匀效果会增加灯泡的风险。激光光源则不同，首先半导体激光光源没有爆炸的风险。其次，激光光源的密封性更好，具有更好的防尘性能。因此激光光源投影机可以拥有任意的角度。这样的优势，就使得激光光源可以应用在更多的场合。



此外激光光源还有一个明显的优势，那就是色彩效果好，虽然目前家用的蓝色激光发生器混合蓝光色彩的模式一定程度上降低了色彩的表现，同时影响色准的效果，但是2016年双色激光已经出现，大大的解决了这个问题。未来激光光源的色彩表现一定会更好，这是超越传统灯泡的一个不能忽视的角度。有了这个优势，激光光源应用在家用领域就更有前景。

理解了激光光源的这些优势，接下来我们就来看看2017年不同细分市场的变化将会如何？很多变化都是基于激光光源技术，可以说2017年仍旧是激光光源扮演主角的一年。

家用市场 2017年的三大潮流

家用投影机市场的规模并不大，传统的家用投影机的一年销量为16万台，高端家庭影院投影机一年的销量甚至只有一万台，2017年这个数据有望取得突破，主要集中在两个市场，第一就是激光电视的市场，第二则是LED微型投影机的市场。首先我们来看看激光电视。

超大屏的竞争 激光电视

激光电视实际上是反射式超短焦投影机，其采用了激光光源，因此可以在短距离实现超大超亮的画面输出，成为可以和电视竞争超大屏市场的新选手。2016年有很多品牌对于激光电视市场虎视眈眈，先有海信推出了4K激光家庭影院，最近长虹也正式加入这个阵营的争夺。目前超大屏市场已经有奥图码、坚果、艾洛维以及海信、长虹等品牌加入，他们都推出了激光影院(电视)产品，笔者预计2017年会有更多品牌陆续推出激光影院(电视)产品，显然这个市场正在发生着前所未有的变化。

2016年预计全年的激光影院(电视)销量为15000台左右，这销量非常的小，但是超大屏(80英寸以上)的市场增长速度非常的快，由于液晶电视的成本以及安装等问题，可以说没有什么产品可以和激光电视竞争超大屏市场，所以激光电视的发展潜力是很好的。2017年随着激光电视价格的下降，预计全年销量的会有新的突破，这成为家用投影机市场增长的一个动力。

激光电视的品牌增多，同时价格下降，这是2017年激光电视发展的一个市场状态。而在技术上，单色激光电视也正在向双色激光电视发展，这样可以提升激光电视的色彩表现。预计2017年的激光电视新品，双色激光光源的产品会更加的多。

智能微投 中国品牌的进击

而另一个增长点就是LED智能微型投影机，这款产品是采用LED光源的一种新光源产品。LED智能微型投影机没有激光光源的产品亮度高，但是优势是价格低，轻便。2016年LED智能微型投影机的销量已经超越60万台，预计可能达到80万台左右。相比于中国全年200万台销量的投影机市场来说，这个增长实在是不小了。

那么2017年LED智能微型投影机的市场会有什么变化呢？从技术的角度来看，由于上游芯片以及LED光源技术发展的限制，2017年更高亮度以及更高分辨率的新品出现几率很小，这是技术发展的限制，因此2017年LED智能微型投影机的变化主要集中在市场端。

如果纵观LED微型投影机市场就会发现，中国本土的创业团队已经成为这个市场最大的力量。要知道很多品牌都是2011年左右才开始组建团队，公司的历史都非常短，相比于深耕于投影机市场的诸多品牌，他们的实力未来应该是非常薄弱的。但是就是这样的几个创业品牌，如今却成为LED微型投影机市场的销量王者，诸如极米、小帅以及坚果等品牌都在这个市场积极的发展着。

LED光源如今已经可以实现700 ANSI流明左右的亮度，对于一些传统的应用已经可以支持。LED微型投影机不再是过去几十透明的玩具，有了这样的技术发展，LED微型投影机有了成为消费级产品的潜力。于是这些团队开始把传统投影机“消费化”，时尚的外观，智能系统以及不同角度的推广开始介入，最终LED微型投影机开始有了新的起色。有了国产品牌的不断推陈出新，2017年LED智能微型投影机的功能会更丰富，并且在价格上，LED智能微型投影机更加的亲民，预计2017年LED智能微型投影机的销量还会有不小的增长。

高端定制市场 4K和色彩

说了这两种新产品，接下来我们将目光投射到传统的家用投影机市场。传统的灯泡家用投影机分为两类，第一就是1080P的入门级产品，其2016年的技术变革不会很多，主要是价格继续降低，目前已经有4000元的产品，2017年可能价格会继续的降低；而高端市场的话，目前4K分辨率以及更好色彩表现成为大家关注的角度。预计激光光源结合4K技术的新品2017年将成为高端市场的主要技术基础。

2016年包括明基以及爱普生以及索尼和JVC都推出了4K新品，最近也有奥图码传出消息，将在跨

年前后推出4K新品，显然这已经是一股潮流，2017年的投影机高端市场也就是这个发展方向了。

工程市场 群雄逐鹿的战场

工程投影机一直是个备受瞩目的市场，虽然市场规模不大，但是利润率很高。过去基本上是美系以及日系品牌把这个市场，但是2016年已经有诸如明基、奥图码、宏碁、Vivitek等品牌杀入这个市场，因此这个市场的争夺已经变得非常激烈，而之所以这些品牌选择现在这个时候进入这个市场，很大程度上也是因为激光光源带来的新机会。

工程投影机按5000流明以上计算的大致销量一年大约8万多台销量。随着激光光源的崛起，投影机市场的竞争出现了新的动态。激光光源让大家看到了新的机会，因此很多品牌都进入到这个市场，包括明基、Vivitek以及奥图码都推出了激光工程投影机，而爱普生以及索尼和日立更是积极布局，此外还有宝视来以及光峰光电、索诺克以及传统的科视、巴可等品牌都推出了激光工程投影机，如此众多的品牌来争夺这个市场，竞争可谓非常的激烈。

那么2017年工程投影机市场会有什么变化呢？竞争品牌增多，新品增加我们上面已经提到了。从技术的角度看，工程投影机行业除了激光光源，也难以出现颠覆性的变化。因此竞争的焦点还是产品亮度和价格。工程投影机的主要销量都集中在5000到7000流明之间，可以说这个流明区间的产品销售量达到了80%以上的水平，因此2017年在5000流明到7000流明之间会有新品集中亮相。

2017年预计有更多的新品加入市场竞争

而在价格上，激光光源的工程投影机进一步的降低，从而让更多的市场可以使用上激光工程投影机，诸如旅游以及零售市场、政府、交通以及博物馆等市场，激光工程投影机的身影会越来越多，方案化的竞争将会加剧，单独的产品可能差异化不大，提供整套的方案解决能力，越来越成为工程投影机市场的一个核心竞争力。

商务市场 智能牌成为新方向

目前商务投影机基本还是灯泡投影机的天下，因为灯泡投影机价格低，并且亮度也基本够用。而一般的商务用户对于投影机认知并不高，所以投影机行业一直推的高分辨率以及高亮的商务投影机一直没能发展起来。反而是XGAI1024 x 768的产品最受欢迎，可见这个市场似乎并不活跃。那么2017年这个市场会有什么变化呢？

其实2015年商务投影机市场一跃超越教育市场，成为投影机行业最大的细分市场。然后在智能化风暴吹遍大江南北的今天，智能投影机的发展却一直步履蹒跚。因此2017年在高分辨率以及高亮一直发展不利的情况下，智能商务成为很多品牌和消费者关注的一个焦点。

如何服务商务活动，智能投影机不仅是内置盒子的微型投影机或者家用投影机。智能化将投影机商务细分市场带来新的变革，成为未来主流商用产品的重要趋势。随着云端技术的发展，智能手机的普及，智能无线化将成为未来投影机行业的一个发展方向。配合各种设备，提升用户的体验，才可以真正的让消费者接受智能商务投影机。

智能商务投影机无需借助任何PC设备、数据线、实物遥控器，即可连接手机等智能移动设备，实现全平台无线投影、免PC简报投影，彻底打破办公时间和场所的限制，自由构建虚拟办公室、会议室，轻松完成商务简报投影和演示，保证各项工作顺利高效的开展。这是智能商务投影机发展的方向，而保证这一切得以实现的根本就是智能系统的优化。

目前智能商务投影机基本都是使用安卓系统，不过和手机的系统不同，智能商务投影机需要将系统进行特殊优化。在笔者的测试过程中，也经常发现这些系统的流畅度并不好，和手机以及平板等设备的互动也经常出现卡顿。2017年智能商务市场想要发展，需要对系统进行不断的优化，因此2017年预计会有更专业的系统出现，基于这样的系统的投影机新品才能赢得消费者的心。

教育市场 激光和互动技术的结合

教育投影机曾经是最大的投影机细分市场，如今反而新变化不是很多。目前的国内教育市场，对于投影机的定位还比较的简单，因为很多课堂还是单纯的灌输知识为主，因此投影机仅仅担负画面输出的功能。这样的简单竞争自然会让产品同质化，产生价格竞争。因此这个市场的利润越来越低。而随着激光技术的出现这个市场有了新的变化。

激光的高亮以及长寿命让采购方不再担心后来的维护问题，因此教育市场对于激光投影机是非常的欢迎的。但是目前激光教育投影机价格还是高，预计2017年会有价格超低的激光教育投影机出现，配置XGA分辨率的产品，预计压缩到一万元以内是没有问题的，这样的新品预计会在2017年出现。

然而仅仅是价格的降低，无法拓展传统的教育市场，随着素质教育的不断提倡，互动课堂成为新的市场需求。基于激光光源技术的互动投影机，目前正在成为这个市场发展的新潮流。目前还没有很多品牌推出了互动技术的投影机，最近爱普生推出“双屏再拼大屏大画”投影，后搭配“SMART Notebook”软件，可以带来大屏投影和良好的书写体验，展现了互动教育投影机的生动趣味性。

BOXLIGHT宝视来也加入教育互动市场，BOXLIGHT宝视来的口号是“让‘视’界‘动’起来”，BOXLIGHT宝视来带来多款教育投影机，采用激光光源，在长寿命的同时也带来了高亮的画面，同时产品的互动优势也比较明显，可以应用在智慧教室等项目。

从技术上来看，投影机和无线技术以及触控技术的搭配，是目前教育投影机行业的发展趋势。互动技术来看主要分为触控技术和无线互动技术。触控技术自然不用多说，基本就是超大屏的光学触控技术上加上小尺寸的电容触控技术；此外通过无线技术也可以实现同屏功能，将手机等画面直接投射到投影机之上也是互动技术的和重要支撑。

2016年投影机市场中，激光成为绝对的主角，而2017年激光光源依旧是最佳的存在。可以说很多应用的拓展，都是基于激光光源才可以实现的。因此在2017年家用市场的激光电视以及工程市场的激光投影机发展将最迅速，而在商务和教育市场，激光投影机也会越来越多，同时智能商务和互动教育成为商务和教育投影机发展的趋势。而同属新光源的LED，在2017年预计也有较大的发展，国产品牌越来越关注这个市场，促进了产品的发展，行业的完善，同时让消费者逐渐认识到了这种产品，预计2017年会有很多新品出现，同时价格会不断降低。综合来看2017年的投影机市场依旧竞争激烈，最大的挑战是如何拓展整个市场的规模，毕竟投影机市场不能一直维持在200万台的水平。NEBTI



坪山召开党工委中心组理论学习会议 深入解读深圳“东进战略”

Pingshan District summited Party working committee group theory study of in-depth interpretation of the "Eastward Strategy"

10月26日下午，坪山新区召开党工委中心组理论学习会议，深入解读深圳“东进战略”专题。会议特邀深圳市委党校专职副院长谭刚就《深圳市实施东进战略行动方案（2016-2020年）》进行深入解读，重点分析深圳实施东进战略的国内背景和原因，以及深圳东进战略要点与举措。坪山新区党工委书记吕玉印，坪山新区党工委副书记、管委会主任陶永庆，新区广大干部职工以及多家企业代表参加了理论学习。

深圳为什么要提出东进战略？谭院长指出，实施东进战略，是市委市政府在新的历史时期谋划更高质量发展的重要选择，不仅有助于利用东部地区广阔的空间资源和具有竞争力的低成本环境，有效解决深圳创新需求高速增长与空间载体不足、成本快速攀升的矛盾，打破创新发展的空间刚性限制，为提升创新发展能级与质量提供战略支撑，为深圳打造一个世界级的创新中心和引领国家供给侧改革提供有效保障。

实施东进战略将有利于改变深圳“西强东弱、西南东疏”的不均衡城市格局，新区处在深莞惠及河源、汕尾“3+2”经济圈中心位置，是深圳向东拓展的战略要冲，距离深汕特别合作区不到半个小时车程，具备良好的空间优势和地理便利。



坪山新区产业基础良好，拥有国家新能源（汽车）产业基地、国家生物产业基地、国家出口加工区等三大国家级“金字”招牌，已拥有世界600强投资企业11家、总部在坪山的上市公司11家；拥有比亚迪、沃特玛、雷柏等优质企业。第二产业占三产的比重超过60%，可以成为总部经济的一个有力支撑。最难能可贵的是，坪山有着丰富的土地资源，现有25平方公里的可建设用地，这在寸土寸金的深圳十分可贵。

这些优势资源中，尤其是土地资源也得到了企业越来越多的青睐。坪山新区生态环境独具特色，生态控制线面积达89.2平方公里，占辖区总面积的63.7%。绿水青山就是金山银山，良好的自然生态环境是坪山最具魅力、最富竞争力的独特优势和战略资源。

随着“东进战略”实施，坪山的城市环境和形象正加快改善。接下来，坪山将充分发挥空间和成本优势，用好新能源汽车、生物医药及出口加工区3个国家级产业基地，把新能源、生物医药及新一代信息技术产业发展好。在产业发展过程中要完成从“制造”向“智造”的转变，旗帜鲜明地发展高端和先进制造业，扶持和引进一批国内外专业细分领域龙头企业，支持成长型中小企业做大做强，全力构建以高端制造企业为主体的产业新体系，把坪山建设成深圳高端制造业的承载地、上市企业和小巨人企业发展壮大的孵化器，为深圳建设现代化国际化创新型城市提供产业支撑。

时代的迅速更迭和创新思想的碰撞融合，赋予了坪山新区打造“智造新城”的新定位。医疗、新能源等创新产业在这片“年轻”的土壤中发展迅速，不断汲取世界范围内的经验，在坪山落地生根。

学习会结束后，吕玉印表示，谭院长对“东进战略”的新谈对新区的发展具有重要指导意义，新区将紧跟市委市政府“东进战略”决策部署，制定落实行动方案，着力推进新区新兴产业全区域、全方位、全产业链发展。NEXT

探寻烧钱做的医疗大数据要怎么盈利？

The burn rate medical Big Data seeking for the revenue model

■ 文章来源：医疗网

最近几年，IT公司为了拿到大型公立医院信息平台的搭建权，用免费、烧钱等策略跑马圈地已司空见惯，似乎成了一种“行规”。这是因为在我国，公立医院掌握着医疗的核心数据，企业看中的是这些数据潜藏的巨大商业价值。

现在，互联网信息技术已覆盖了国内多数的公立医院，华东地区二级以上医院的信息化建设覆盖率在2004年就已经达到90%以上。既然“地”圈完了，钱也烧完了，那医疗数据要如何变现？互联网和信息技术公司要如何扭亏为盈？

近年来，不少医院投入千万甚至上亿元来做信息化建设。但医院是否思考过，医疗信息能用来做什么事？能利用到哪种程度？用来做管理还是做决策？还是用来降低成本，提高效率？

历史数据挖掘是医疗大数据价值所在

北京大学人民医院院长助理刘帆认为，首先医院的数据不是真正意义上的大数据，但大数据应用到医院的话，可以帮助医院做很多事情。

不管哪种IT技术、还是哪类IT工具，其实都可以推动某一行业、企业或医院的发展。但有一个明显的问题是，多年来医院投了不少钱，也建了无数的系统，可这些系统所产生的大量数据其实并没有被充分利用起来。

刘帆表示，“探讨大数据如何去帮助医院发展，非常重要的一点是，要加强对历史数据的应用，用数据来辅助医院进行决策，提升医院运营效率和管理质量。由此看来，医疗大数据应用的方向其实非常明确，那就是把原来服务于流程的IT转变成可以产生价值的IT。利用信息系统来产生数据，通过数据挖掘来做数据的变现，变成有价值的信息，这才是医院发展大数据的一个方向。”

变现第一步：医疗信息整合

过去，一般医院的信息化建设是由多家信息技术公司共同完成的，所以医院的信息整合常常面临着严峻考验。对此，北京人民大医院是这么做的，通过平台实现资源、流程和数据的整合后，建立了三大数据中心。这三大数据中心是：前台的临床数据中心（CDR）、后台的运营管理系统（人力资源、财务、固定资产、物流采购库存统一管理），以及医院的影像数据中心。

影像数据中心

在医院里，很多学科都是以影像为支撑，所以影像系统非常复杂，不仅有心电图、超声、病理、



物流智能机器人产业迎来发展春天

Logistics intelligent robot industry ushered in the great development opportunities

■ 文章来源：界面网

经过数十年经济快速发展，我国已成为名副其实的全球第一物流大国。目前，物流业正努力从劳动密集型向技术密集型转变，由传统模式向现代化、智能化升级，伴随而来的是各种先进技术和装备的应用和普及。当下，具备搬运、码垛、分拣等功能的智能机器人，已成为物流行业当中的一大热点。

智能机器人的出现，必将改变传统的物流运作模式，其中包括：减少从订单到交货的时间。机器人将会让订单从生产设施到分拣机器人到货直到包装、尺寸定价到装卸码头到集装箱的运输过程更加便利；减少错误和逆向物流的费率，机器人记录海量数据和以精准的精度审查数据寻找错误的的能力，无疑会减少物流过程中订单信息错误的发生，而产生逆向物流的需求将会减少；减少劳动力负担，机器人的使用将会减轻员工所承担的体力劳动，例如长时间行走、装卸和搬运超重产品等等。此外，机器人不需要食宿和水，可以全天候工作，并且通过互联网能与其他设备连接，这些对于传统的物流模式都将产生重要影响。

核医学影像，就连口腔和CT都有影像。所以，如何以病人为中心在医院统一调阅所有影像数据，这是一个不小的挑战。而北京人民医院建立的影像数据中心，就满足了医生调阅病人所有影像数据的需求。

临床数据中心 (CDR)

对医生而言，临床数据的整合才是最为迫切的需求，特别是以病人为中心进行的数据整合。因此，CDR所解决的最基本问题就是，如何把一个人生命周期内所有的健康医疗数据串联在一起。解决方案就是利用医院患者索引号 (EMPI) 来把患者历次体检、门诊、住院中发生的检查、诊断、治疗等信息串联在一起。这样一来，之后产生的数据都是简单化且标准化的。

运营数据中心

运营管理系统非常重要，是支撑一个医院后台的基石。由于医院固定资产管理以及药品、低值/高值耗材的管理占了医院流水的60%多，为了统一管控的方便，医院可以用物流管理平台来进行管理；对于医护人员薪酬、五险一金、奖金绩效等可以利用人力资源管理系统进行管理；B2B平台则实现了对外的自动化采购流程——无需人工，平台可自动对接供应商。

数据突破孤岛，提高变现可能

通过医院记录下来的医疗数据，必须去掉患者姓名等敏感信息，且经过标准化和结构化处理之后才能用于统计分析。此外，只有当数据量达到一定量级之后才有统计分析意义。

然而目前医院的信息孤岛问题显著，这严重制约着数据的利用价值。信息孤岛产生的主要原因是医院对病人数据安全持有顾虑，再加上医疗体制的预算和支付制度、收费代码、病种编码以及药品和耗材数据库标准不一，这也为打造医院间的数据通道增加了难度。即使在同一家医院内，HIS (医院管理信息系统) 和CIS (临床信息系统) 各模块常由不同厂商提供，模块间的数据融合也不简单。

单一医院的数据虽然有一定价值，但由于它不能反映出某一个体连续的医疗记录，且样本量小 (特别是对于不特别常见的疾病来说)，往往不能作为决策参考进行二次利用。这时如果能取得一定区域内多个医院的数据，不仅可达到“遍地”效应——医院替换掉现有的数据结构化应用是有成本的，还能大大地增加样本量，提升医疗数据变现的可能性。NEBBI



而随着电子商务高速发展带来物流业务量大幅攀升,以及土地、人力成本的快速上涨,智能化物流装备在节省仓库面积、提高物流效率等方面已显现出不可替代的优势,智能搬运设备已经成为物流行业必不可少的实用工具。这些搬运工具把原材料、零部件等物品送到生产工位上,让安装过程变得更顺利。

物流机器人发展现状

目前,越来越多的“机器人”涌入物流领域,物流人员只要通过手持终端,根据计算机系统里的存储数据下命令,仓储机器人就会以最短的路径和最经济的时间将货物配齐到发货区。

目前,应用于物流中的机器人发展到今天,大致可分为三代:第一代物流机器人主要是以传送带及相关机械为主的设备,为机器人原型,实现从人工化向自动化的转变。

第二代机器人主要以自动导引车(AGV)为代表的设备,通过自主移动的小车实现搬运等功能,以亚马逊Kiva机器人为代表,该类型机器人依托AGV小车技术,实质上仍然需要人工完成体送货物操作,效率仍有待提升。

第三代机器人在第二代基础上,增加了替换人工的机械手、机械臂、视觉系统、智能系统,提供更友好的人机交互界面,并且与现有物流管理系统对接更完善,具有更高的执行效率和准确性。例如Fetch & Freight等机器人产品,实现了从自动化到智能化的转变,由移动车体、机械臂和机械手组成,具备高度的自主性,能够完成多种功能如物体识别、抓取、分拣及运输等。

物流机器人未来向中高端发展

IDC预计,到2019年,物流、医疗、公共事业和资源领域35%的领先机构将尝试利用机器人实现自动化运营。人工智能、计算机视觉、导航、MEMS传感器和半导体技术的发展将继续推动工业及服务机器人在功能、性能、自主性、易用性和成本效益方面的创新。

2017至2020年,这些因素将为机器人产业的发展带来诸多新的机遇和挑战。2019年,30%的高用服务机器人应用将采取“机器人即服务”的业务模式,从而降低机器人的引进及部署成本。到2020年,机器人的应用将带来800亿美元的新增ICT市场,吸引更多新的市场参与者为机器人的部署提供支持,用户公司将有更多的厂商可供选择。

此外,60%的机器人将依靠基于云的软件来定义新的技能、认知能力和应用程序,从而形成机器人应用软件云市场。40%的高用机器人将连接到共享智能网,使机器人的整体运作效率提高200%。

关键零部件是机器人产业发展的基础,是决定机器人质量、性能的关键所在。长期以来,我国机器人关键零部件的研发和制造能力还比较薄弱、技术水平较低、性能质量不高,并成为一直以来制约我国机器人产业发展的短板问题。虽然一些企业已经实现了部分关键部件的国产化,但在批量生产时的性能稳定性、质量可靠性方面还有待提升,这一问题如得不到解决,将阻碍国产机器人整体质量、性能的提高,影响产品市场竞争力,使产业难以持续健康发展。

可以预见,智能机器人的日益普及和高速发展,必将引领一场仓储物流智能化的变革,甚至是整

个物流行业、制造业、生产和生活方式方面的智能化大革命。但对于目前国内企业而言,应避免在低端产品层面的竞争,需要在智能机器人产品的研发方面投入更多力量。

针对国内机器人产业的发展现状,今年3月工业和信息化部、国家发改委、财政部等三部委联合印发了《机器人产业发展规划(2016-2020年)》,指出机器人产业发展要推进重大标志性产品率先突破。其中,“在工业机器人领域,聚焦智能生产、智能物流,攻克工业机器人关键技术,提升可操作性和可维护性,重点发展弧焊机器人、真空(洁净)机器人、全自主编程智能工业机器人、人机协作机器人、双臂机器人、重载AGV等6种标志性工业机器人产品,引导我国工业机器人向中高端发展。”我们可以预见,智能机器人在物流行业的应用,未来5年将进入持续稳定发展的新时期。■





十月

【**坪山新区第二届聚龙双创高峰论坛成功举办**】10月18日，坪山新区第二届聚龙双创高峰论坛在深圳市坪山新区金茂酒店隆重召开，吸引了200余名国内外生物科技及生命健康领域的专家、学者及企业负责人参加，共同探讨双创时代下如何构建坪山新区生物产业做大做强“双创”协同生态体系，打造坪山新区生物医药创新资源平台。

【**坪山大力支持创业比赛 活跃创新创业氛围**】第五届中国创新创业大赛暨第八届中国（深圳）创新创业大赛伴随着10月14日举办的颁奖仪式圆满落幕。20支创业团队经过激烈的角逐，最终，艾卫德创新创业大赛赛区的深圳英美达医疗技术有限公司“微型影像导管及设备”项目夺得企业组冠军。

十一月

【**加快科技成果转化 提升产业创新**】为提升坪山新区产业“智造”水平，引导企业在精准医疗、新能源、人工智能等方面更好地开展技术成果转化，深圳市坪山新区科技创新服务署于11月8日举办国际创新讲座，特邀全球知名的行业企业管理和能源化工专家，国家千人计划专家，澳大利亚国家工程院外籍院士，南方科技大学教授刘科分享中国环境的挑战与能源工业的前景，探讨坪山新区技术成果转化及产业创新发展的机遇和挑战。

【**贯彻落实知识产权战略 深化企业创新能力**】11月11日下午，“企业知识产权管理规范”专题讲座在南山数字文化产业基地一楼多功能厅举办。产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务所特邀深圳市创富知识产权董事长——普敬老师带来深入解读，帮助南山区企业了解相关政策和企业知识产权管理相关规范。

【**“创空间”亮相高交会 多个创新项目受关注**】第十八届中国国际高新技术成果交易会于11月16—21日在深圳会展中心举行。在“大众创业、万众创新”的新浪潮下，作为创新科技合作交流的重要平台，本届高交会专设创客展区，展示国内创新创业成果，为创客、初创团队、投资者提供一个筑梦

想的广阔空间。创+空间获高交会组委会邀请，携lossless光纤影像系统、XGlass移动远程传感眼镜、空气净化增压灰缸、智能宠物饮水机、智能展示架等五个创客项目参加2016年高交会第二届创客展。

【商业设计助力产品异军突起】11月30日下午，由创+空间和深圳市墨邦设计咨询有限公司联合举办的主题分享讲座《如何提高产品品牌认知度》在南山数字文化产业基地西座201顺利进行。此次主题创+空间特邀墨邦国际设计咨询集团COO徐婉晴以“设计兴商”为话题做了专题分享，吸引了众多的创客个人、团体及安能物流、汇桔网等企业代表的参与。

十二月

【南山区人大常委会领导调研我所】2016年12月5日上午，南山区人大常委会副主任黄立新与南山区人大常委会财经经济工作委员会主任戴玉伟一行莅临南山科技事务所指导工作，所长王艳梅博士、副所长陆彦文、决策研究部负责人李新影及联盟发展部部长李滔热情接待了黄主任一行。

【专家支招企业如何找到好卖的新产品】为帮助企业做好产品战略规划，提升新产品市场成功率，企业公益大学于12月8日在南山数字文化产业基地举办讲座，邀请产品与研发管理资深专家，深圳市德通企业管理咨询有限公司首席顾问任传定为大家现场讲解，通过借鉴优秀企业的管理经验及方法来落实企业的产品管理体系并获得成功。

【专家带你识别企业知识产权风险】为帮助企业规避知识产权风险，利用知识产权达到商业利益最大化，企业公益大学于12月23日下午在南山数字文化产业基地特邀来自广东前海律师事务所丁春霞律师进行专题分享，讲座从实际案例出发，以帮助企业代表了解企业在经营过程中会遇到知识产权的风险，以及如何进行有效的防范，从而减少不必要的损失。NEWS11



《联盟观察》约稿函

《联盟观察》是深圳市南山科技事务所宣传各大产业联盟、研究国内外企业联盟运作、探讨相关产业和技术发展的专业性刊物。自创刊以来，《联盟观察》得到广大联盟企业及专家的大力支持，在此我们表示最诚挚的感谢，也由衷希望在未来的日子里能够得到您一如既往的支持。

现《联盟观察》的“产业研究”、“产业前沿”、“联盟动态”等栏目向广大联盟企业及专家诚约稿件。

稿件内容：

1. 产业前沿——相关产业发展动态、现状及前沿趋势预测
2. 产业研究——本行业、领域最新科技动态、成就、前景研究
3. 联盟动态——各联盟企业举办、参加联盟活动情况

稿件形式：

1. 1500-3500字左右（长篇节选也可）
2. Word文档、正文小四号宋体、行距24磅、首行缩进2字符
3. 附作者信息（姓名、单位、职务等）
4. 所有引用注明作者及出处

《联盟观察》期待观点新颖、内容专业的深度文章，

欢迎广大联盟企业及专家赐稿！

本约稿函长期有效

投稿邮箱：alliance@nssti.cn

咨询电话：0755-26978533