

改革前沿

如何保障科技成果“先尝后买”?

企业和高校:从专利买卖方到生意合伙人

供需双方各有“难念的经”

浙江衢州市常山县的云泰纺织有限公司实验室内,扫描仪快速扫过一小片混色布。不到5分钟,机器给出数据:黄色占10%,蓝色占8%,红色占5%……随后,参数传至生产车间,一块色彩还原率近100%的布匹样品精准制成。

极高的色彩还原率——云泰纺织掌握的这项混色打样技术,解了行业大难题。曾祥松说,企业生产布匹前,要根据客户提供参考样制作出小样,让客户评估面料色彩、质感。过去小样制作要对比七八次,色彩复杂的得10多次,出样速度慢,影响订单交付。

这几年,云泰纺织加快技术研发,但攻关需要时间。公司也曾对接高校,动辄几十万元的专利转让费,让他们望而却步;“花大价钱买来,万一‘水土不服’,试错成本有点高”。曾祥松说。

其实,这个行业内的难题,浙江理工大学赵连英团队有解法,科研成果却“推销”无门。“我们长于研发,不擅长推广。”赵连英说,“我们也跟一些企业谈过,他们担心技术应用效果不理想,希望降价购买。但成果饱含团队成员心血,我们不想‘贱卖’。”就这样,专利从2018年申请下来后便封存在电脑里,直到2024年被云泰纺织试用。

“这种情况并非个例。”浙江省市场监督管理局(浙江省知识产权局)知识产权运用促进处处长林敏坦言,由于“市场看不到”“价格谈不拢”等原因,不少科技成果“藏在深闺人未识”。

近年来,为啥鼓励高校、研究院所把科技成果先使用后付费许可给中小微企业使用?试了不买怎么办?付费方式如何科学评估?



▲王诗文在研究水下机器人。(北京浮力科技有限公司供图)

近年来,一些地方试点探索,鼓励高校、科研院所等将科技成果以先使用后付费方式许可(转让)给企业,对方免费使用一定期限后,双方再根据自愿原则,具体约定付费事宜。

专利许可有保险“安全锁”

互利合作固然好,可多数企业和高校院所原本并不熟悉,谁来“捅破窗户纸”?

自2021年成为一名“科技红娘”以来,陕西省西咸新区技术经理人荀巍累计撮合企业和高校院所“联姻”上百对。依照企业诉求,荀巍在专利数据库内检索,寻找“相亲对象”。

为给知识产权加上“安全锁”,

西咸新区引入融资担保机构、保险机构等,建立科技成果转化链条风险防控保障机制。一旦企业违约,担保机构或保险机构可先行赔付给高校。

2024年9月,浙江宁波落地一款专利有效实施保险。签约的首单,专利许可方是国内商用洗碗机领域一家头部企业。企业负责人陈勇坦陈:“这项专利是企业研究院的技术成果,价值至少10万元。被许可方是成立不久的小微企业,我们当时担心对方后续没有实力付款,迟迟不敢让他们先使用后付费。”

按照专利有效实施保险规定,如被许可方因经营不善导致无法支付或逾期未支付相关许可费用的,保险机构可按保单约定,将许可费用赔偿给许可方,同时保险机构取得代位追偿的权利。

“原本还有些犹豫,现在授权起来安心多了。”陈勇说,公司花2000余元购买了这项保险,保险额度最高达7万元,双方顺利开展了合作。

把“买卖”变成“合伙”

北京信息科技大学毕业生王诗文,主要研究水下机器人技术及应用,凭借在校期间与老师共同申请的多项专利,2023年创办了北京浮力科技有限公司。

根据专利法规定,执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。“我在校期间的科研专利,主要依托学校实验室设备、经费等完成,专利权属于

学校。但作为初创企业,资金不足,无法一次性支付较高的专利转让费或使用费。”王诗文说。

“如果以很低的价格转让专利,对学校来说,有一定决策风险和潜在收益损失。”北京信息科技大学技术转移转化中心主任王占武介绍,双方协商后,决定采用“零门槛+阶段性支付+收入提成”的方式,对一项水下机器人的专利技术实施转化。许可费按每台专利产品提成一定金额计算,并按年度分3次支付。既降低学生创业门槛,又保证学校未来收益。

“但这些付费方式,都存在‘一锤子买卖’问题。”林敏解释,买卖双方后续若无进一步合作,仍是简单的“你买我卖”,缺乏动力持续优化技术。

在此背景下,浙江探索“先转后股”模式:先转让技术,后股权绑定。具体来说,专利持有方将专利技术以较低费用或免费授权给企业试用,企业通过技术获取收益后,专利许可方可选择将部分或全部应收专利费转化为企业股权,成为“技术股东”,与企业长期绑定。

2024年,衢州巴菲尔化学有限公司免费用了宁波大钺投资发展有限公司的一项专利技术,加快自身产品研发。相应地,巴菲尔拿出公司10%的股份,给后者用于技术入股。

“作为中小企业实力有限,通过‘先转后股’模式,我们解决了资金问题,还跟对方建立起紧密的合作关系。”巴菲尔董事长孙松华说。

□高炳 王昊男 龚瀚洋
《人民日报》5月23日

经世评谭

AI 伴侣:越陪伴越孤独?

近日,多家英国媒体报道,一位化名夏洛特的女子透露,她爱上了 ChatGPT “男友”,毅然决定和真人丈夫离婚,准备跟这位 AI 男友“结婚”。

据英国《自然》网站报道,研究表明, AI “伴侣”应用程序对人类可谓好坏参半。科学家担心人类会对其“日久生情”,形成长期依赖。威斯康星大学密尔沃基分校公共卫生政策研究员林尼·莱斯塔迪斯指出, AI 伴侣擅长通过共情式回应、记忆过往对话细节和主动提问来模拟人类的同理心,且永远热情饱满。而这种关系模式在现实世界中几乎不存在:亲友无法24小时在线倾听和安抚情绪,而 AI 可以。

中研普华研究报告显示,2024年中国智能伴侣行业市场规模达387亿元。这些高度拟人化的人工智能产品以精准的情绪回应、全天候的陪伴功能,迅速俘获了年轻人的青睐。

近日, Open AI 与麻省理工学院媒体实验室发布的研究均表明,过度依赖 AI 伴侣可能导致更强的孤独感。人与人之间的互动是双向的,是对彼此感受有所共鸣。而缺乏情绪感受器的 AI 伴侣,无论在内容、形式上有多“拟人”,其反馈只是程序设定或算法逻辑生成的,缺乏真正的情感能力。

如果一个人长期沉迷简单的单向互动,其现实社交的动力也会越来越小,还可能

出现人际关系处理能力的弱化,如同同理心减退、表达水平降低等。有研究发现,每天使用 AI 伴侣的时间越长,这个人的社会化程度就越低。长期和 AI 伴侣相处,会模糊人对人际关系的认知,错把和 AI 的工具性关系当成真正的情感关系,更有甚者会把 AI 伴侣想象成完美的对象,对现实中的伴侣产生不切实际的期待,导致婚恋关系出现问题。

延伸阅读

不可偏废 AI 伴侣的情感帮扶价值

如今,很多 AI 伴侣都采用了拟人化的语音交互设计“数字人”,在声音传递温暖、积极情绪上也下了不少功夫。通常人还是会希望有一个“树洞”——对于“社恐”、孤寡老人等群体来说, AI 伴侣是一个低风险的情感宣泄出口;而对于自闭症谱系障碍群体等真正的病患, AI 伴侣同样是理想的情感表达练习对象。它不会评判对错,使用者也不必担心被批评,从而帮助他们慢慢积累和人际交流的信心。

□刘霞 逯达 汤永隆
综合自《科技日报》
《环球时报》《中国青年报》
5月18日



观澜

泡泡玛特玩偶卷入“走私灰产”

最近三个月,海关总署公布多起查获泡泡玛特玩偶的消息,涉及 Labubu、Molly 等 IP。甚至有旅客入境时未经申报携带的泡泡玛特产品多达300余个,自述目的为代购。山东文康律师事务所赵徽平律师表示,这本身就是一个灰色产业,与走私仅一线之隔。

一旅客披露的报关单显示,泡泡玛特某款 Molly 手办玩偶的单价为6790元泰铢(折合人民币1500元)。律师表示,该玩偶在二手市场的成交均价约为2300元,即便算上该类目13%的增值税,转卖的利润空间依旧较为可观。

泡泡玛特玩偶现身海关新闻

的重要背景,在于该品牌二手市场的繁荣。以4月底新发布的 Labubu3.0 为例,全系产品呈现数倍溢价。其中原价99元的隐藏款被炒至2000元左右,单款玩偶最近一月在某潮玩交易平台上售出6000余只,交易规模超千万。

据悉,泡泡玛特正加速海外扩张,在巴黎、伦敦、纽约、曼谷等海外核心城市开设多个地标性旗舰店。泡泡玛特财报显示,2025年第一季度,其海外收益同比增长近500%。

海外需求无疑是巨大的,相关外贸随之兴起。目前泡泡玛特仿制品的国内产地主要有义乌、

东莞和广州,品质上有所区分。仿制工厂的“商业嗅觉”常常遥遥领先。有货源方透露, Labubu3.0 上市次日工厂已在打版,半月左右就能发货。

记者以外贸商身份了解到, Labubu3.0 高仿产品的价格从300-700元/端不等,部分仿制品批发价甚至高过公价(官方售价为594元/端)。

业内人士透露,“现在发往美国几百几千箱的那种货,很多都是假的”。因此不少运往海外的泡泡玛特仿制品走的都是敏感渠道,货运公司称这样可以降低海关查验风险。

律师分析指出,部分货运公

司提供的所谓“包税”“敏感渠道”服务可能游走在违法边缘。品牌一般会在海关进行知识产权备案,如遇开箱查验,这些潮玩仿制品大概率会被没收。据海关发布数据,仅去年12月,多地海关就陆续查获涉嫌侵犯“Labubu”等著作权的文创产品9批次、14万件。

业内人士透露,因监管较严,高仿货一般不敢在国内卖。为了规避侵权风险,有些客户甚至会有意做部分区别于泡泡玛特正品的玩偶。这类产品的成本并不高,部分售价低至20元每只,销量却相当可观。

□赵凯
蓝鲸新闻5月22日

聚焦

广州某科技公司遭“网攻”
警方:系民进党豢养的黑客组织所为

5月20日,广东省广州市公安局天河区分局发布警情通报称,广州某科技公司遭境外黑客组织网络攻击。近日,记者从广州市公安局天河区分局了解,公安机关初步查明该公司遭受的网络攻击系中国台湾民进党当局豢养的黑客组织所为,该台湾黑客组织近年来频繁利用公开网络资产探测平台,针对大陆10余个省份的1000余个重要网络系统(涉及军工、能源、水电、交通、政府等)开展大规模网络资产探查,搜集相关系统基础信息和技术情报,并通过大范围发送钓鱼邮件、公开漏洞利用、密码暴力破解、自制简易木马程序等低端网攻手法实施了多轮次网络攻击。

□张岗
央视新闻5月27日

法苑

今年4月,殷女士在旅途中花费超3万元购买所谓“越南特产”。回国后,殷女士查到收款方竟然是国内公司。维权过程中,殷女士发现,和旅行社签订的并不是保险代理公司,而是一个不认识的人。更奇怪的是,主办方声称从未组织过这场活动……

越南国营?收款方注册在国内

今年4月,上海市民殷女士(化名)通过长期合作的“保险代理人”赵某,支付1200元参加了为期8天的所谓“星恒保险代理上海(总部)公司越南游”。

殷女士回忆,行程的前几天的确是去了胡志明市、美奈、芽庄的景点,只是所住酒店较为简洁,安排的餐食也比较基础,“从第四天开始,就安排购物了。”殷女士表示,购物的第二天早上,她在热情推销下,看中了一个号称是碎硬做的镯子,“我跟销售说你镯子要2万多,是不是能够便宜点,销

售说‘我们是国营单位的,你见过国营单位能打折吗?’那我想也正常,就准备付款”。

殷女士回忆,付款时,销售让其把定位关掉,“说如果不关定位付不出这么多钱,我就关了,然后就付了,我也的确没看到哪里”。最终,殷女士消费了20771元买下了镯子。

当天下午,殷女士一行又去了一个售卖床垫的购物点,殷女士花11990元买了个石墨烯乳胶床垫。

殷女士告诉记者,回国后,她翻看自己的付款记录,却发现手

合同代签“甲方”是陌生人

“我找到赵某联系退款事宜,赵某给了我一个闻某的联系方式,说这个闻某是旅行社老板。”殷女士告诉记者,一开始这位闻某表示可以解决,可后面突然又以各种理由表示为难。殷女士表示,因要收集证据,她向赵某索要合同,才第一次看到合同具体内容,“组团旅行社原来叫‘瀛寰荟(上海)国际旅行社有限公司’。更奇怪的是,和旅行社签合同的‘甲方’并不是什么保险代理公司,而

境外消费,境内收款

揭秘“保险旅游团”越南游乱象

是那个闻某。虽然合同上附了所有旅客的名字、护照号,但我们的手机号都填的是这个闻某的手机号”。

不过,记者注意到,企查查上瀛寰荟(上海)国际旅行社有限公司的法定代表人、股东栏均无闻某。接受殷女士委托代为进行投诉、维权事宜的王先生(化名)对此感到疑点重重。王先生告诉记者,在他和旅行社交涉的过程中,面对他的追问,旅行社表示,闻某不是旅行社的人,是保险代理公司的人。

5月20日下午,记者在浦东新区文化体育和旅游局执法大队反映情况时,又了解到,据执法大队工作人员最新反馈,该“闻某”是和旅行社长期合作的

一位人士。

已达成退货退款协议

5月20日下午,记者来到位于浦东新区的星恒保险代理有限公司办公地询问情况,一位工作人员表示,公司系统内并无名为赵某的业务员,经系统查询,殷女士也不是他们的客户。

“投诉人所说的越南游,我们公司从未组织过。我们即便邀请员工或客户旅游,也会通过正规招标流程,由公司和专业旅行社签订协议,协议上会加盖公司公章,不可能是通过个人去签协议。”星恒保险代理方面表示,对于这种冒用公司名义组织活动的行为,公司非常重视,保留追究的权利。

针对殷女士的遭遇,5月21日,浦东新区文化体育和旅游局执法大队方面回应,经核查:瀛寰荟(上海)国际旅行社有限公司为本次行程的组团社,该旅行社有《营业执照》和《旅行社经营许可证》,另外该社也出示了本次行程所签订的合同,合同签订双方为闻某(游客代表)和瀛寰荟(上海)国际旅行社有限公司,合同内有本次行程31名游客的身份信息和具体行程。

另经了解,旅行社与当事游客已于2025年5月20日下午达成协议,将积极协助游客进行退货退款,5月21日上午,游客所有款项均已到账。

□姚沁艺
《新闻晨报》5月22日