同期提升0.69个百分点   
　　全年销量124.8万辆，同比增长59.1%，全年净利润同比增幅超过100%，达到100亿元……凭借博越、帝豪等多款明星车型的支撑，吉利汽车2017年轻松越过了年销售100万辆的门槛，成为继长安之后第二个成功晋级百万量级的中国汽车品牌。  
　　同样大幅增长的还有广汽传祺，2017年，传祺品牌累计销量达到50.86万台，同比增长37%。其中，大七座SUV传祺GS8一举打破中国品牌汽车20万元的价格“天花板”，全年累计销售10.22万辆。  
　　对于整车销售超过693万辆、同比增长6.8%的上汽集团而言，2017年最大的亮点就是乘用车自主品牌荣威和名爵的高速增长。借助“智能网联汽车”这个风口，2016年7月推出全球第一款互联网汽车的上汽乘用车，2017年销量超过52.2万辆，同比增长62.3%。  
　　吉利、传祺和上汽乘用车，是中国品牌乘用车整体崛起的代表。中汽协会统计显示，2017年，中国品牌乘用车共销售1084.67万辆，同比增长3.02%；占乘用车销售总量的43.88%，占有率比上年同期提升0.69个百分点。其中，中国品牌SUV销售621.7万辆，同比增长18%，占SUV销售总量的60.6%，比上年同期提高2.4个百分点。  
　　“中国品牌乘用车集体崛起，得益于品质的快速提升。”市场研究机构J.D.Power（君迪）中国区汽车产品事业部总经理蔡明说，2017中国新车质量研究报告显示，中国品牌与国际品牌新车质量的差距已连续第七年缩小，2017年两者的每百辆车问题数（PP100）已从最初的396分缩小至13分。  
　　“中国品牌的崛起还离不开对年轻一代消费者需求的把握和引领，尤其在SUV车型和车联网功能方面，本土企业比跨国公司反应更快，也更有优势。”汽车行业分析师张志勇表示，上汽与阿里合作开发的“斑马智行”平台，短短一年半用户已经超过40万；搭载科大讯飞智能语音交互系统的华晨中华V6上市首月销量过万。智能化、网联化正成为我国汽车产业转型升级、由大变强的重要突破口。  
　　新能源汽车销量连续3年世界第一  
　　去年销量增长53.3%，保有量占全球市场一半以上   
　　1月19日，首批20台氢燃料电池宽体轻客上汽大通FCV80，落户上海化学工业区燃料电池汽车及氢能示范基地。按照规划，今年将有100台氢燃料电池轻客行驶在园区内，提供绿色出行服务。  
　　作为国内唯一一家全面推进混合动力、纯电动、燃料电池3条技术路线的汽车企业，2017年，上汽新能源汽车销量同比大涨140%。“低能耗插电式混合动力乘用车关键技术及其产业化”项目，更是荣获2017年度国家科技进步奖二等奖。  
　　中汽协会统计显示，2017年，我国新能源汽车完成销售77.7万辆，同比增长53.3%。在新能源乘用车中，纯电动乘用车销售46.8万辆，同比增长82.1%；插电式混合动力乘用车销售11.1万辆，同比增长39.4%。  
　　“我国新能源汽车销量已连续3年位居世界第一，累计保有量达到180万辆，占全球市场保有量50%以上。”工业和信息化部部长苗圩指出，截至去年年底，全国共建成公共充电桩21.4万个，同比增长了51%，保有量居全球首位。新用户私人桩的安装率超过了80%。  
　　2017年，4家中国企业进入了全球新能源汽车销量前10名。比亚迪、北汽新能源分别以销售11.37万辆、10.32万辆超越特斯拉，摘得冠亚军。其中，比亚迪自2015年来，连续3年排名新能源车全球销量第一。  
　　“我国新能源汽车技术水平也得到了明显提升。”苗圩说，我国已成为世界第一大动力电池生产国，部分电池电机企业已经为国际跨国汽车企业配套。乘用车主流车型的续航里程已经达到300公里以上，与国际先进水平同步。领先企业的动力电池单体能量密度达到了每公斤2瓦时，价格达到了每瓦时1.2元。这两个指标比2012年分别提高了2倍，下降了70%。“新能源汽车的发展有望成为我国汽车产业转型升级、跨越发展、抢占先机的重要机遇。”  
　　制图：张芳曼  
　　快递业从“铺摊子”转向“上台阶”，仅仅提升总部技术含量还不够，必须直面末端配送难题   
　　  
　　2017年，中国快递业完成了401亿件业务量，连续4年稳居世界第一。2018年新年伊始，德邦正式在上交所挂牌上市，至此，国内7家主要品牌快递企业全部登陆资本市场。  
　　资本助力下，中国快递业风起云涌：从“劳动密集型”向“技术密集型”转型，自动分拣设备、智能机器人等“黑科技”接连亮相。然而，与快递企业总部一派欣欣向荣的景象相比，一些基层网点却面临巨大经营压力，甚至呈现“总部像欧洲，网点像非洲”的景象。  
　　末端网点负责人普遍认为，“去年3件快件的利润加起来勉强和前几年一件的利润差不多”，单纯依靠快递业务获得的利润已极其有限。上市公司财报上数以亿计的营收对网点加盟商来说是另一个世界，如何让网点生存下去才是需要面对的现实。  
　　上市后，为了完成承诺业绩，快递企业必须保证网络有足够强的运输和中转能力。因此，快递企业干线运输网络和大型分拨处理中心的转型升级在过去几年持续加码，成效明显。而基层网点所处的末端网络，虽然一直是制约快递服务水平提升的老大难问题，却没有受到和中端网络同样的重视。末端服务能力未能与总部发展同步提升，导致一些隐藏的矛盾开始显现。中端网络能力水平提高了，快件的中转速度越来越快，但这并不等于快件到达用户手里的时间同步缩短了，反倒使网点在末端网络中的压力越来越大。自动分拣设备可以不知疲倦地每小时处理数以万计的快件，但最终还要靠网点里的快递员一件一件派送。与此同时，随着城市治理新要求的出现，原本就经营不易的城市快递基层网点又要面临额外的压力——网点难安家。特别是部分大城市受规划调整和“邻避效应”等因素影响，市内快递网点越来越少，很多网点都往外搬迁，快递员投递距离从原来的两三公里扩大到十几公里，大大增加了投递难度。  
　　基层网点与总部间发展的不平衡问题怎么办？  
　　一方面，总部的责任要进一步加强，末端服务能力的提升不能只靠加盟商，总部角色不可缺失。今年的全国邮政管理工作会议也提出，要进一步落实总部企业的主体责任，治理“加而不盟、连而不锁”。  
　　另一方面，也不能只靠总部对网点进行外在“输血”，解决同质化竞争问题、推出差异化产品才是基层网点摆脱“微利化”“无利化”“亏损化”的正解。同时，智能柜、驿站、城市第三方代派等模式也是未来化解末端配送难题的方式。  
　　今天的中国快递业正在告别“铺摊子”，开始“上台阶”。物流快递企业核心竞争力正在由“拼量”转向“提质”，管理模式也应当相应地由粗放型转向精细型。转型期间，摩擦、阵痛不可避免，只有直面问题，才能走得更远。  
　　2个小时，8000个展位一抢而空！即将于4月在重庆举办的第五十五届全国制药机械博览会，在年初发布展位信息后，受到企业热捧。截至目前，已有1100多家企业确定参展。从1991年的100家参展企业，到目前的1000多家企业，全国制药机械博览会从国内展会走向国际性展会，并逐渐成为世界规模最大的制药机械博览会。  
　　制药机械，一个如此细分领域的专业展会，为何能持续保持旺盛的生命力，并吸引如此多的参展商和观众呢？  
　　在展会主办单位中国制药装备行业协会有关负责人看来，经由博览会的牵线搭桥，药企买家齐聚首，博览会已成为行业重要的采购平台。许多行业龙头企业甚至是国际知名厂商，已将展览会作为发布新品的舞台。  
　　另一方面，则来自展会自身的魅力。借助于超过25年大型展会管理经验，中国制药装备行业协会自主研发了EIS展会信息管理系统，实现高效率、规范化、低成本办会。  
　　在招展环节，“2015年，利用展会信息管理系统，我们首次做到3分钟完成展商报名登记，整个招商过程无纸化。”协会有关负责人介绍。为了解决大型展会展位分配的问题，新系统变手工调配为网站端全展馆自行点选获取展位。同时，每个展商的账户在同一时间只能用一台电脑登录展会网站并实行先点先得原则。整个点选过程，展位全公开、明码标价，真正做到展位分配公平、公正、公开。  
　　在最复杂的布撤展环节，面对1000多家展商、9200多个展位、1500多辆大型货车、6000多台套设备，借助系统进行外部车辆精确调度及内场展品装卸管理，中国制药装备行业协会实现了1.5天布展、1.5天调试、15小时撤展。最快的一次，甚至做到从中午12点到第二天深夜1点，13小时撤空所有的参展设备和特装垃圾。  
　　“从7天布展到现在的1.5天，从24小时撤展再到15小时，效率的提升为展商节省了大量费用。”该负责人介绍，对协会而言，仅12万平方米的展馆1天光空调电费就要40万元至60万元，效率的提升降低了协会本身的办会成本。  
　　而对观众而言，展会信息系统的出现，改变了传统现场填表、排队方式，变为网站、移动终端填表，现场扫码打印凭证入场，观展体验大幅提升。同时，信息化的观众信息采集还降低了后期信息整理的工作难度。现在，利用系统可实时自动生成观众信息报表，观众关注什么内容、关注哪个论坛等信息一目了然，有利于组织者建立起可持续、成长性观众数据库，以便将来能以最小成本、最高精度吸引目标观众到会。  
　　铁总顺丰联合推出“高铁顺手寄”  
　　本报电 中国铁路总公司日前联合顺丰速运推出“高铁顺手寄”便民托运服务，今年春运期间将在哈尔滨、大连北、太原南、郑州东、武汉等24个铁路春运重点地区高铁站开展服务。  
　　“高铁顺手寄”是为高铁旅客提供的便捷、高效、安全的“站到门”托运服务。旅客的个人物品、站内购买的土特产品及不便携带进站上车的物品，可在安检处、服务台，选择“高铁顺手寄”便民服务， 快捷方便地办理托运。中铁快运主要负责高铁站内的揽件工作；顺丰速运主要负责运输及派件工作。  
　　目前，“高铁顺手寄”有“标准”“特惠”两款产品可供旅客选择，首重最低价格分别为23和13元，时效、价格都与市面上的顺丰标准、顺丰特惠产品相同。根据寄件时间及目的地的行政区域，最快可在次日18：00前送达，配送覆盖顺丰全国送件范围。春运后，“高铁顺手寄”将陆续扩展到200个车站，配送业务覆盖全国。   
　　（陆娅楠）  
　　专家建议特色小镇应有序发展  
　　本报电 在最近召开的2017城镇创新发展高峰论坛上，特色小镇成为专家学者热议的话题。中国房地产业协会会长刘志峰表示，当前小城镇建设面临着很大挑战，盲目把产业园区、旅游景区、体育基地等都往“特色小镇”的筐里装，在形态、分类上出现了混乱，特别是一些房地产企业，利用特色小镇概念拿地、圈地建设一些与之无关的房地产项目。他建议，要鼓励大型品牌房地产企业对标一流，精准、有序、有效投资建设小城镇，不能再用粗放的手段拿地、圈地开发。   
　　（刘志强）  
　　空中“横向摩天大楼”将在渝建成  
　　本报电 日前，由中建三局承建的空中“横向摩天大楼”——重庆来福士广场首榀钢桁架在250米高空就位。待今年6月整体建成之后，这座重900多吨的弧形“水晶连廊”将创世界之最。重庆来福士广场由8栋超高塔楼、商业裙楼和“水晶连廊”组成，“水晶连廊”横跨其中4栋250米高的塔楼顶部，建筑面积超1万平方米，如一座横向放置的摩天大楼。“水晶连廊”分9段施工：4栋塔楼上方的钢桁架直接在楼顶拼装，塔楼之间的3榀钢桁架采取液压同步整体提升，最后在250米高空精准对接；两端则向外悬挑。整体提升的3榀钢桁架中最重的达1100多吨，提升速度控制在每小时4米至6米之间。   
　　（程 超 许甜甜）  
　　日前，中国科学院神经科学研究所孙强团队经过5年的不懈努力，突破了体细胞克隆猴的世界难题，首次成功培育出体细胞克隆猴“中中”和“华华”。该项成果于1月25日作为封面文章在线发表在生物学顶尖学术期刊《细胞》上。  
　　在此之前，尽管羊、猪、牛、马、狗等哺乳动物的体细胞克隆都相继成功，但与人类相近的非人灵长类动物（猕猴）的体细胞克隆却一直是生命科学领域没有解决的难题。  
　　为何“名不见经传”的孙强团队能抢先一步获得成功？他们的成功有哪些启示？记者近距离接触了这支中国团队。  
　　  
　　面对重大科学难题坚持不放弃，是成功关键  
　　“针对重大的科学难题，坚持不懈地把它攻克，是这个项目成功的主要原因。” 在谈及孙强团队成功原因时，中科院神经科学研究所所长、脑科学与智能技术卓越创新中心主任蒲慕明院士说。  
　　时间倒回到2000年。  
　　那一年，在经过6年的尝试失败之后，美国匹兹堡大学教授杰瑞·沙腾得出“基于‘多莉’（克隆羊）的克隆技术实现克隆猴是行不通的”结论。随即，“克隆猴”研究在美国生命科学界遇冷。  
　　尽管被判了“死刑”，但因为“克隆猴”对人类的重要性，全世界仍有不少科研人员为攻克这个难题继续做着努力。  
　　2007年，昆明理工大学灵长类转化医学研究院院长季维智和中科院动物所周琪团队的研究发现，“体细胞克隆猴的胚胎是可以达到囊胚阶段的”，这就将此前沙腾教授认为“胚胎发育超越不了八细胞期”的观点否定掉了。随后的2010年，美国的米塔利波夫团队成功移植了克隆猴胚胎，并将胚胎发育的时间延长至81天。  
　　虽然，这枚胚胎没能最终成活，却让大洋彼岸的蒲慕明看到了希望。  
　　2012年，在浙江乌镇举行的中科院神经所非人灵长类研究小型专题研讨会上，蒲慕明提出神经所一定要马上开展猴体细胞克隆的工作，并把这个任务交给了孙强团队。  
　　他对孙强说：“猴子怀孕周期是160天左右，美国科学家还差一半就成功了，我们也很有希望——只要做好剩下的一半。”  
　　于是，在没有现成平台和猴子基地的情况下，孙强率领以博士后刘真为主的团队开启了这项研究。  
　　孙强说：“我们当时在苏州西山租了一块地方作为研究平台。那里环境比较简陋，我们17个人要轮流买菜、做饭。一周7天，每天24小时交替值班，日夜照顾1000多只猴子。”  
　　就是在这样的艰苦环境下，孙强团队一直没有放弃，硬是克服重重困难最终攻克了这一世界难题。  
　　刘真说：“这期间，失败有很多次，但是团队每个成员一直没有放弃希望。我们认为经历一次失败就是排除了一条错误的道路。失败后更多的是调整心态，分析失败原因，寻找解决途径。”  
　　“猴子是灵长类动物，成本很高，不像其它实验可以不断去尝试。很多实验室可能会因为失败次数多停掉实验。”蒲慕明说，“我们一开始也没有把握能突破，也是在冒险。但一旦我们看准这是一个非常重要的问题，就一定要坚持把它做成。”  
　　把已有的技术进行集成和优化，也是创新  
　　据媒体报道，曾参与克隆全球首只体细胞克隆动物“多莉”羊的英国科学家威廉·里奇在一份声明中说，克隆“中中”和“华华”的方法与他们克隆“多莉”的方法“相似”，但有了一些技术细节的“更新”。  
　　蒲慕明也坦承，孙强团队没有发明什么新的技术，而是把当前世界范围内所有关于“体细胞克隆”相关的最新技术进行了集成和优化。“是把已有的技术巧妙地使用，得到了结果。”  
　　蒲慕明举例说，比如之前米塔利波夫的实验之所以没有成功，原因之一可能是在核移植这一环节中做得还不够细致，“我们就在这项技术上做了进一步的优化。”  
　　孙强团队的成功，精湛熟练的显微镜操作技术功不可没。猴的卵母细胞不易识别，“去核”（核移植的步骤之一）难度大，对技术的要求极高。如何才能清晰快速地识别出细胞核？团队科研人员研究发现，只有在偏振光照射下，细胞核才能在显微镜下显露“身影”，于是就决定在移除细胞核时借助偏振光设备来实现细胞核的精确定位。  
　　为了尽量减少细胞损伤，增加胚胎存活率，整个操作时间必须越短越好。刘真是“去核”的主要操作者。为了能在“去核”过程中做到快速准确，他苦练技术几年，最终能达到平均10秒取出一个核。  
　　刘真说：“整个核移植操作的基础我是利用小鼠卵母细胞进行练习，差不多连续三四个月每天练习8—10个小时。小鼠的基础熟练了，从鼠到猴基础操作并不需要很大的跳跃，只是猴卵母细胞‘去核’更难，需要一个重新适应和熟练的过程。”  
　　借助显微设备，刘真用一双巧手反复练习，在最短时间内、用最小损耗完成“卵母细胞去核”和“体细胞移植”工作，为后续的克隆工作奠定重要基础。  
　　除了操作技术，孙强团队另一个成功的关键是找到了体细胞去甲基化、乙酰化的合适配方。  
　　“这也是从此前华裔科学家、美国哈佛医学院教授张毅等科学家的研究中受到的启发。”孙强说。  
　　蒲慕明说：“生物学很多没有突破的重大问题，并不是说需要开发新技术才能突破。创新不一定是创造新技术和新理论，把已有技术进行集成和优化，这也是创新。”更重要的是，不能只做渐进式、增量式的创新，必须针对领域中公认的难题、有里程碑意义的目标进行大胆跳跃式攻关，这样才能在该领域取得领跑地位。  
　　要想取得更多重大原创突破，须重视本土青年创新人才培养  
　　孙强和刘真二人都没有任何海外留学经历，是名符其实的“土博士”。  
　　去国外好的实验室做博士后，发表好的文章，再回国成立自己的课题组是目前最常见也是相对容易成功的一种模式。很多青年科研人员都选择了这条路，但刘真没有。  
　　2010年，刘真考入中科院神经科学研究所攻读硕士学位。在他硕士二年级时，便加入导师孙强的研究团队，跟随他们一起攻坚体细胞克隆猴这一世界级难题。2016年，刘真博士毕业时，以他博士期间的学术成绩，申请到国外顶级实验室是没有问题的。但刘真最终还是决定继续留下来挑战“克隆猴”的难题。  
　　对于这个决定，刘真一直没有后悔过，“我觉得国内当前的科研条件已不同以往，国家对人才培养也更加重视，在国内做出越来越多世界领先的成果是必然趋势。像非人灵长类体细胞克隆是一个极具挑战性的课题，蒲慕明院士多年前就认识到此课题的重大意义，并提出要攻克此难题，对孙强老师领导的非人灵长类平台给予大力支持。在我看来，没有哪个地方能比神经科学研究所和孙强老师实验室给我提供更好的机会和支持。”  
　　蒲慕明也认为刘真做了一个正确的选择，“很少会有哪个实验室把一个风险如此巨大的课题，交给一个初来乍到的博士后去做。而我们不但交给刘真这样的年轻博士后去做，还给他尽可能创造最好的科研环境、长期持续的精神鼓励，并提供超出国内一般博士后的待遇。”  
　　蒲慕明同时表示，中国科学研究要想取得更多重大原创突破，成为世界科学的领跑者，重视本土青年创新人才的培养很关键。本土培养的青年科学人才并不比海外留学回来的差，但目前高校和科研院所似乎更偏向于招收“海归”青年科技人才，资助力度也相对更大。  
　　青年科研人员该如何创新？刘真说：“一个人不可能凭空创新，信息交流很重要，无论是与本实验室导师及同事内部的交流，还是同行之间的交流，都很重要。另外，要非常熟悉自己领域内过去和现在的科研进展及动态，任何创新都是建立在前人的工作基础上的。”  
　　补齐国内科技期刊“多而不强”这块短板，既要做管理的“加法”，优化科技期刊运营机制；也要做考核的“减法”，扭转不合理的论文评估、奖励办法  
　　  
　　不久前，美国国家科学基金会发布的一项报告显示，中国首次超越美国，成为世界上科学出版物总量最多的国家。总量攀升固然可喜，但同时也要清醒地看到，我国虽然已经基本形成了规模庞大、门类齐全、涵盖各学科的科技期刊体系，跻身期刊大国行列，却远远称不上科技期刊强国。一个突出不足，就是缺乏高质量、有国际影响的期刊。  
　　中国科协一项统计显示，2016年我国科技期刊总量高达5000多种，可被SCI（科学引文索引）收录的不到200种，与发达国家差距依然很大。高水平的科技期刊数量和质量满足不了科研成果产出的需要，很多在本土产生的优秀论文只好远渡重洋，转投“名门”，造成“肥水流入外人田”的尴尬局面。缺乏在国际上有分量的发布平台，重大成果首发权不足，使我们在国际科技界发声时多少有点底气不足。  
　　我国科技期刊在学术质量、出版能力、服务水平等方面不尽如人意，有诸多影响因素。我国的期刊管理体制形成于计划经济时代，其后虽历经几次改革，但管理体制和运行体制依然不够灵活，行政管理思维较重。同时，科技期刊涉及的管理部门比较多，条块分割、分散办刊、重复办刊的现象比较突出。在“小、散、弱”的运营模式下，集团化建设步伐缓慢，市场化程度低。相对陈旧的管理机制，使得科技期刊很难适应现代出版运行机制，塑造自身的内容和专业优势。此外，缺乏足够的激励机制，使科技期刊提升质量动力不足，有限的人、财、物有时并没有得到有效的利用。  
　　现实的科研管理中，我国对科研人员的评价和考核又过分看重SCI、EI（工程索引）等国外数据库收录的期刊。一些高校院所还对在国际知名期刊发表论文的作者予以重奖，这些奖励通常远高于在国内期刊刊登文章。有些高校院所还把在SCI发表论文与获取学位和职务晋升等挂钩。“重外轻内”的考核机制之下，大量优质的稿件外流，进一步挤压了国内优质期刊的份额。  
　　毋庸置疑，鼓励并引导国内科研人员在国外知名期刊发表成果，对增强研究显示度，促进国际交流，倒逼国内科技期刊提升办刊品质有一定的积极作用。但是，如果片面强调论文的“出身”，以期刊的影响因子来衡量论文的学术水准，就会扭曲为一种简单粗暴的评价，反而不利于引导正确的科研价值取向。在运行管理机制和考核机制的双重困境中，国内科技期刊办刊经费紧张、专业人才匮乏，反过来又影响期刊质量提升。如此反复，久为沉疴。  
　　近年来，越来越多的人意识到国内科技期刊的短板，相关管理部门也出台了一系列措施支持国内科技期刊发展。但冰冻三尺非一日之寒，我们也要看到，补齐科技期刊这块短板，需要多方努力，内外兼修，才可能标本兼治。既要做管理的“加法”，优化科技期刊运营机制，也要做考核的“减法”，扭转不合理的论文评估、奖励办法。相信在各方协作下，我国科技期刊将逐步走出“多而不强”的窘境，成为在国际上有影响力的发布平台。  
　　2017年“中国生命科学十大进展”公布  
　　本报电 日前，2017年中国生命科学十大进展公布，“水稻新型广谱抗病遗传基础发现与机制解析”“细胞感应葡萄糖水平并调控代谢的分子机制”等研究位列其中。据介绍，“中国生命科学十大进展”是经22家中国科协生命科学学会联合体成员学会推荐，由生命科学领域同行专家审核与评选出来的。   
　　（喻思南）   
　　世界大学生超算竞赛启动  
　　本报电 世界大学生超级计算机竞赛日前在京启动。本届大赛将有来自全球的超过300支高校队伍参加。据悉，今年世界大学生超算竞赛的赛题将包括生命科学冷冻电镜应用、人工智能应用和超算基准测试等。参赛队伍将进行为期2个月的预赛，决出20强进入今年5月初在南昌大学举行的总决赛。   
　　（谷业凯）  
　　中国创新挑战赛现场赛举办  
　　本报电 日前，由科技部火炬高新技术产业开发中心和北京市科学技术委员会共同承办的第二届中国创新挑战赛现场赛在京举办。挑战赛现场评选出最佳挑战者、优秀挑战者、最具使用价值奖、产业发展贡献奖等6类奖项。   
　　（梁 勇）  
　　军民融合要融，信息互通是前提，军民融合要合，需求对接是关键。2015年1月，全军武器装备采购信息网正式成立。主网正式上线3年来，一直致力于搭建军与民之间、民与民之间供需双方的“零距离”接触平台。据统计，平台累计发布采购需求信息9300余条，涉及项目总金额约600亿元。  
　　任何合法企业经过审核后，都可成为网站用户，现场认证时间不超过10分钟。具有保密资格的企业完成注册后还可获得涉密查询资格，在北京、上海、深圳、沈阳、重庆、西安等地任何涉密查询点就近查询。截至2017年底，采购网服务团队已审核完成1.6万家注册用户，其中认证用户近8000家。在平台上，采购方发布需求信息，生产方发布自荐信息，供求双方可进行在线实时对接、交流和互动。真正实现了卖家“少跑冤枉路”、买家“不花冤枉钱”，及时高效地实现信息互通的“最初一分钟”，安全快捷地完成需求对接的“最后一公里”。此外，平台坚持以信息化手段展示信息化成果，配套门户网站，开发微信公众号及客户端等方式，进行全媒体查询服务。  
　　“发布需求时最为担心的就是保密问题”，面对这个问题，采购网服务团队成员说：“网络上线前期，军队权威部门对其进行了多次网络攻防测试和安全防护检测，与此同时，采购网服务团队牵头制定了10余项工作机制和20余项规章制度来保证各项工作的严密性和规范性。”  
　　采购网服务团队的前身，正是成立于2007年的中国国防科技信息中心军民融合科研团队。该团队将科研理论与创新实践紧密结合，开展了一系列国内外军