



技术经纪人紧缺,如何破局?

株洲日报·掌上株洲记者/廖智勇 通讯员/肖婵

在技术市场有这么一群高端玩家,他们既能身着白大褂,读懂实验室里的硬科学,又能西装革履,游走于市场、企业之间谈笑风生;既能帮企业解决“卡脖子”的技术难题,又能帮科研院所实现增值收益。他们就是成果转化领域的主力军——技术经纪人,又被称为技术市场的“摆渡人”。

当下,株洲正全力实施“三高四新”战略,随着政府、企业在研发投入方面持续加大,科技成果井喷式涌现,要打通技术商业化、产业化的“最后一公里”,建立一支成熟的技术经纪人队伍显得至关重要。

由株洲市科技创新公共服务平台承办的第9期技术经纪人培训班
市科技局/供图



赵毅在
生产线上熟
悉新设备
受访者/供图



刘水长博士的
生活照
受访者/供图



由株洲市科技创新公共服务平台承办的
第9期技术经纪人培训班
市科技局/供图

缺:技术经纪人门槛高、需求大

科技部关于《技术经纪资格认定暂行办法》指出,技术经纪人是指在技术市场中以促进成果转化为目的,为促成他人技术交易而从事居间、行纪或代理等业务,并取得合理佣金的公民、法人和其他经济组织。

一个地区经济越活跃产业越富集,技术需求就越高。企业研发团队在某个技术瓶颈上长时间未能突破,不仅经济成本大幅上涨,也不利于新产品抢占市场。寻找成熟的技术成果转化,无疑是一步捷径。

然而,一个不争的事实是,有技术需求的企业往往忙于业务,少有精力,且缺乏渠道对接众多高校和科研院所,技术经纪人的地位和作用因此凸显,他们可以充当技术转化的引路人。

株洲珠华水工业科技开发有限公司(简称“珠华水工业”)起初的业务板块主要围绕在给排水行业的阀门检测、研发和咨询。2017年,通过引进吉安精程仪表公司超声波智能水表系列产品专利技术,完成本公司智能水表的系列化,并向管网检测与控制的智能硬件领域拓展。

株洲天一焊接技术有限公司(简称“天一焊接”)专注于工业焊接事业,为实现制造业转型升级赋能目标,天一焊接引进在工业软件系统方面有丰富经验的常州龙星软件公司,双方抽调业务骨干组建焊接工业互联网公司。焊接工业互联网公司开发的 WIMS(焊接智能管理系统),居于行业领先地位。

据了解,珠华水工业和天一焊接在成果转化方面取得的成功,离不开技术经纪人的牵线搭桥。一个成熟的技术经纪人可以从各种科技成果中,匹配到合适的购买方,再根据市场行情、相关政

策法规与卖方议价,引导谈判,还可以在交易和成果转化的全过程中提供指导和咨询服务。

“虽然从表面上看,他们干的是中介的活,但技术成果转移转化可不是找技术、找需求这么简单。”株洲市科技创新公共服务平台总经理何智云说。

完整的技术转移转化过程相当复杂,涉及到“调研需求、匹配专家、技术判断、市场调研、商业策划、法律协议、实地考察、三方协议、持续沟通”等诸多事务,并不像房产租赁那样,中介带租看各个房,三言两语就能达成协议。

“懂技术的不一定懂市场,既懂技术懂市场的,对相关政策和法律法规可能又不清楚。”何智云说,想成为一名合格的技术经纪人,至少要懂三种语言,即市场语言、技术语言和商务语言,才能了解市场需求,与专家教授、研发人员交流无障碍,并能够把握住科技口、经信口等部门的政策。

据了解,近年来我国每年有约3万项通过鉴定的科技成果,能转化为批量生产的仅占20%,能形成产业规模的只有5%,而西方发达国家的科技成果转化率一般在60%-80%。

一方面是技术市场庞大的需求量,另一方面是成果转移转化人才严重不足,导致了技术商品的流向缺乏调控和引导力,形成科技成果转化、需方转化信息不畅通的“肠梗阻”。

随着全社会研发投入的持续增长,科技创新能力不断提升,让技术成果走出实验室,应用到批量生产的产品当中,作为“桥梁”的技术经纪人至关重要。可由于门槛高,培养周期长,该行业的从业者稀缺,截至2020年,全省仅2200人取得技术经纪人执业资格。

急:各自为战,没有成熟的团队

“最要解决的还是‘土壤’问题。”谈及技术经纪人职业化问题时,市科技局成果科科长刘平江表示。

培养一支专业素质过硬的技术经纪人队伍,是做好科技成果转化工作的重要方向。近年来,从中央到地方都相继推出了一系列鼓励技术经纪人行业发展的政策。

湖南省科技成果与技术市场协会经申报推荐、材料审核、视频答辩、专家论证和名单公布等程序,已获批成为第二批国家技术转移人才培养基地。目前,全省已开展13期技术经纪人培训班,1至9期我市参训人数共计98人,通过考试并获证85人。其中,第9期由株洲市科技创新公共服务平台承办。据了解,湖南省新一期技术经纪人培训班开班在即。

株洲“十四五”规划中也明确提出:要推进产学研深度融合,鼓励各类企业、高校、科研机构加强与区域科技合作,采用新技术、研发新产品、创造新模式,培育新业态,提高科技成果吸纳和专业化生产能力。

去年9月,省科技厅印发《湖南省自然科学研究系列(含科研机构实验系列)职称申报评价办法(试行)》的通知,正式将技术经纪人职业资格证书纳入科技

咨询与科技管理服务型人才评价基本标准条件,技术经纪人终于有了职称评定的渠道。

随着技术经纪人队伍职业化建设的推进,我省技术合同交易市场也呈现出一片欣欣向荣的景象。2020年,湖南省共签订技术合同11741项,实现合同交易额735.95亿元,同比增长49.98%。

“株洲技术经纪人行业还处于发展的初期阶段,全市没有一家成熟的运营团队,做这一行的大都各自为战,很碎片化。”刘平江认为,尽管国家大力支持科技成果转化人才的专业化建设,但技术经纪人的职业化道路任重道远。

目前,技术经纪人这个职业还未纳入人社部新职业,没有获得传统意义说的“国家认证”,技术经纪人资格证书只是成果转化这个领域的职称佐证材料。

国内的技术经纪人大部分来源于高校老师、科研院所以及企业研发机构。全国高校目前都没有设立相关专业,想要成为一名技术经纪人,只能通过在社会实践摸爬滚打,积累经验。

技术经纪人的佣金收取比例,在全国范围内只有极少数地区有指导标准,帮助买方或卖方达成技术交易合同后,应该收取多少佣金,没有相关标准,只能靠自行协商。

人物故事1: 沉淀、积累,他立足成果转化 把准市场脉搏

七月的午后,窗外蝉鸣催人入睡,赵毅顾不上午休,坐在自己的电脑前完善题为《科技成果转化实务与政策解读》的PPT。因为当天下午,市科技创新公共服务平台举办的一场科技成果转化交流会上,他再次受邀向与会的高企同行们分享自己在科技成果转化方面的宝贵经验。

今年39岁的赵毅是湖南中普技术股份有限公司的常务副总经理,也是株洲技术经纪人行业的明星人物。和记者交谈过程中,他既有学者儒雅的风范,也有商人的干练。

2005年,从湖南师范大学电子信息专业毕业后,赵毅的第一个职业选择是长沙一所职高的教师。执教2年后,他觉得自己专业知识与技术发展脱节,为此,放弃了稳定的工作,应聘到长沙一家民营企业的技术管理岗位。由于工作需要,他经常与高校、科研院所、上下游企业开展技术交流合作,积累了大量的合作经验和人脉资源。

“在那家公司做了5年,公司在创业板上市后,我决定辞职回株洲发展。”赵毅的这个选择,给他的人生轨迹带来了巨大的改变。

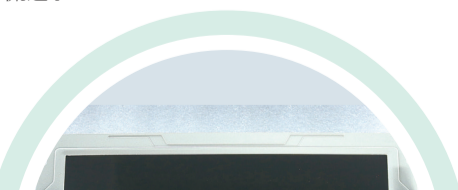
2012年,赵毅入职湖南中普技术股份有限公司,负责运营管理工作。当时,公司的优势产品是电涌保护器,在行业内颇有名气,效益一直不错。2015年,公司挂牌“新三板”(全国中小企业股份转让系统)后,开始布局新产品的开发。

“我们当时瞄准了自主可控抗恶劣环境计算机,这个领域客户需求旺盛,技术也很集中,市场前景广阔。”为了快速切入该领域,接下来的10个月,赵毅与公司董事长频繁往来于长沙、株洲,带着市场调研的宝贵数据,他们在国防科技大学、中南大学、中国电子长城信息等高校和研究所寻找匹配的技术成果。

凭借丰富的经验,赵毅精准地判断潘长丰团队所拥有的创新成果与公司契合度很高。为了促成技术成果转化,在赵毅的撮合下,公司将潘长丰团队整合进来,成立控股子公司,给予核心团队技术股,让其持有股份。随着潘长丰团队的加盟,核心团队很快开发出100%国产特种显示设备,借助成熟的销售体系,迅速抢占市场,而后,又开发出自主可控的一体机,形成自主可控特种计算机产业链。

“从整合核心团队到完成产品开发,我们用了12个月。后来通过解读省经信委的政策,我们还获得了一笔专项资金支持。”产品中标重大订单后,赵毅带着该项目商业计划书前往长沙、武汉、深圳、苏州等多个城市开展融资路演,累计为公司获得9600万元风险投资。

“我们这一行,必须有三懂。懂技术和转化,懂市场和人才管理,懂整合资源和融资。不仅要做好前期撮合,还要‘跳下水’和团队一起‘游泳’。”赵毅调侃道。



湖南中普
技术股份有
限公司研发
的100%国产
特种显示
设备
受访者/供图



湖南工业大学的
研发成果已成功
应用到安徽建
业科技有限公司
的产品上
受访者/供图



人物故事2: 开拓、整合,她依托研究成果 实现专利增值

学霸刘水长有很多头衔,如湖南工业大学科技处副处长、华南理工大学工学博士、湖南省生物质纤维材料与应用国际科技创新合作基地副主任等,但近年来让她最有成就感的,还是湖南工业大学包装专业众创空间负责人这个头衔。

2016年,湖南工业大学聘请刘水长担任包装专业众创空间负责人一职。那一年,她从一个深耕空气动力学领域的专家,开始兼职负责学校研究成果的转移转化工作。

“刚刚接手这项工作的時候,心里很没底。”刘水长坦言,由于没有相关从业经验,一开始她很难适应角色的转换。

为了尽快适应岗位,她拿出了考研、考博时的韧劲。经过对学校研究成果的整理,她发现学校的理论研究工作很扎实,成果也不少,最大的问题是没有找到匹配的市场需求。为了链接资源,接下来的半年,她开启了“暴走”模式,不是在中介机构的办公室舌战群儒,就是在前往企业洽谈的途中。

刘水长还依托学校网络平台资源,将冷清了多年的成果交流平台——点点金重新运营起来,新添加了一批企业和成果转化中介机构的账号,并开辟“企业出题,学院揭榜挂帅”的新模式,引导学校教授、老师瞄准企业需求,靶向研究。

经过她和同事们两年的努力,2018年,湖南工业大学科研成果转化首次突破两位数,之后的2019年和2020年,学校科研成果转化分别达到66项、78项,增速喜人。

刘水长说,由于职称评定需要研究成果,学校纵向理论研究工作一直很突出,但横向技术应用这块始终没能取得突破,专利常年“躺在本子上”,睡在“电脑里”,确实可惜。

“负责学校成果转化方面的工作后,有时感觉自己是个推销员。”刘水长说,每次到企业交流、宣讲,她都有意识地调研企业技术需求,如果学校正好有相匹配的研究成果,她第一时间与企业负责人洽谈合作。

2018年,刘水长给安徽建业科技有限公司作政策宣讲时,了解到对方在解决特种铝合金产品同时实现高强度和耐腐蚀性,以及冷成形等问题上遇到瓶颈。湖南工业大学材料与先进制造学院正好有相匹配的专利,于是她立马当起了推销员。在她的撮合下,双方签订了技术转让合同,将两项专利转让给安徽建业科技有限公司,合同金额达1000万元。

“成果转化光靠这种零散式的推销,比较粗放,还是要搭建平台,解决学校与企业信息不对等的问题。”刘水长说,自从学校跟进国家政策,重视成果转化转移工作,教授、老师们可以分享成果转移的经济效益,积极性大为提高。

去年,刘水长负责的湖南工业大学包装专业众创空间开始申报国家众创空间的资格,并一路过关斩将,成功进入答辩环节。

记者手记

要尽快培养 更多技术经纪人

技术成果就像展柜里的艺术品,拥有者成就感满满,却无法通过它带来实际的收益;而品鉴者求之若渴,却苦于没有打开“展柜的钥匙”。作为“展柜钥匙”的持有者,技术经纪人这一角色的分量举足轻重。

技术成果不像一般的商品,拆开包装就能直接使用,技术从实验理论走向市场,有太多的工作需要技术经纪人去协调和公关。按照欧美科技强国技术经纪人的比例,每100个科研工作者中,至少要有4名技术经纪人,然而国内技术经纪人行业还处于初期阶段,远远无法满足当前的市场需求。

株洲作为全国首批重点建设的八个工业城市之一,打造产业链集群化发展,推进创新裂变,都需要大量的技术积累,如何让国际、国内的前沿技术为我所用,让技术经纪人作为催化剂的作用不容忽视。

作为全国科技创新的动力之都和引领中部地区发展的火车头,政府部门不能满足于国家和省一级的政策,要勇于创新,因地制宜制定与本地区相符的人才发展政策,并对技术经纪人在福利待遇上进行倾斜。在科技飞速发展的时代,技术经纪人职业必将吸引到更多人才。

