

浦江创新论坛 研究报告

(2020 年第 13 期, 总第 132 期)

上海浦江创新论坛中心

2020 年 12 月 31 日

2020 浦江创新论坛专题简报之十三
构建技术转移市场纽带 完善成果转化生态网络

编者按：2020浦江创新论坛——首届世界技术经理人峰会以“中国需求，全球揭榜”为主题，来自国内外的知名专家学者聚焦基础研究商业化、科技成果转移转化的发展路径、成果转化的生态网络构建、技术转移机构与技术经理人的职业发展等问题开展深入研讨。本期简报基于世界技术经理人峰会嘉宾¹报告整理而成，供参考。

1 与会嘉宾包括：科技部火炬高技术产业开发中心副主任段俊虎，上海市政府副秘书长陈鸣波，国际技术转移协作网络联合主席 Andy Sierakowsk，Yeda 研究院前首席执行官 Gil Granot-Mayer，伦敦科技大使与全球科技倡导小组主席 Russ Shaw，中国技术交易所总裁郭书贵，中国技术市场协会会长陶元兴，北京理工大学技术转移中心副主任陈柏强，北京培宏望志科技有限公司总经理石戈夫，西安交大科技与教育发展研究院副院长王文，上海徐汇策源健康智能科技成果转化发展中心主任于晓菁等。

2020 浦江创新论坛专题简报之十三

构建技术转移市场纽带 完善成果转化生态网络

当前，科技成果转化正进入蓬勃发展的重大机遇期，技术市场要素的流通和融合正在对经济社会的发展进程产生广泛而深刻的影响。与会嘉宾一致认为，要不断完善科技成果转化生态网络，充分发挥技术转移机构和技术经理人连接技术与市场的纽带作用，更好地推动科技成果转化，进一步探索出一条符合中国特点的科技成果转化发展路径。

一、不断完善科技成果转化生态网络

一是要强化高校院所科技成果策源力。国际技术转移协作网络联合主席 **Andy Sierakowski** 指出，从研发特点看，突破性技术主要来自大学、研究所等公共部门。高校应促进其科学研究融入经济社会发展，发挥成果策源力，带动产业转型升级。政府应提供多方支持，包括制定明确的知识产权保护政策、在科研和人力资源方面投入，并建设先进的研发基础设施。**Yeda** 研究院前首席执行官 **Gil Granot Mayer** 认为，高校的基础科学研究是实现技术创新重大突破的主要来源，而从基础科学到产品市场化的周期跨度较长，要引导科学家改变思维方式，多与实业领域接触，鼓励应用导向、产品导向的基础研究和应用基础研究。同时要鼓励企业家走进高校，通过在高校设立联合实验室、技术中心等相关实体建立良性合作关系，推动高校重大技术成果向市场转化，引领产业升级。

二是凝聚国际创新网络合力。伦敦科技大使与全球科技倡导小组主席 **Russ Shaw** 认为，构建全球技术网络平台要将科研工作者、企业与投资者的创新力聚合，共同创造价值，如全球基层科技社区(GTA)

聚集了 15000 名来自各领域的从业人员，开展跨学科、跨层级和跨境合作，在技术领袖的领导下解决技术部门和新兴技术的具体问题。

Gil Granot-Mayer 建议，在大学校园周边或内部设立产学研合作项目与设施，激励产业界与大学建立更加良性、亲密的合作关系网。上海徐汇策源健康智能科技成果转化发展中心主任于晓菁认为，要打造国际化、专业化和融合化的成果转化新生态。中国技术交易所总裁郭书贵提出，当前经济发展实行双循环，从技术市场的角度来看，内循环是技术交易服务机构之间的合作，外循环是让国内外相关行业主体（如评估、咨询、代理机构）融合进来，形成国际国内合作网络，提高技术市场运行效率。

二、持续优化技术转移机构运营模式

一是优化与成果转化需求更加适应的管理机制。北京理工大学技术转移中心副主任陈柏强认为，当前促进科技成果转化的政策障碍已经基本消除，科技成果转化已经迎来了高速发展的机遇期，但传统的管理模式使得高校科技成果转化的服务体系无法与发展需求匹配。北京理工大学技术转移中心实行“事业化管理+市场化运营”的新型技术转移机构发展模式，通过事业化管理，保障学校科技成果转化工作的发展方向和主体定位；通过市场化运营，发挥市场优势打通科研成果与市场的通道，取得良好效果。于晓菁认为，在我国市场上，技术需求和供给往往相辅相成，每一个成果转化平台都应该根据两端发展特性，推动需求和供给对接方式的创新。

二是创建与现代技术市场更加匹配的服务方式。郭书贵指出，建设现代技术市场，必须利用先进的技术手段不断推出创新服务产品。

（1）服务更加专业化，注重行业领域特色提供专业服务；（2）实现成果转化全流程综合性服务，项目筛选和对接更加精细化；（3）把

技术交易和资本市场相融合，在服务科技企业融资、科技成果估值评价等方面不断探索。西安交通大学国家技术转移中心主任王文认为，技术交易机构应实现“技术转移机构+科技创新基金+新型研发机构+科技孵化器”四位一体，提供全流程服务，从组建运营实体，到后期融资，甚至厂房建设、环境评估等都需要根据客户要求提供相应服务。

三是规范符合成果转化规律的服务流程。于晓菁指出，从成果产出到评价、知识产权布局、价值评判、商业模式设计，再到最后的市场化，必须是一个规范化的流程，以保障机构专业化的服务能力和可持续发展的能力。其中，关键是建立区域型 TTO 成果转化平台。参照技术转移办公室的模式，在技术供给侧与科研团队合作，及时了解研究进展和转化意愿；在技术需求侧，把握市场需求和应用能力；技术转移机构在中间提供专业化服务。

三、努力打造高水平技术经理人队伍

一是市场对技术经理人的要求不断提高。北京培宏望志科技有限公司总经理、科学英雄创始人石戈夫认为，技术经理人是负责对技术进行管理和经营，把技术商业化、产业化，创造商业价值的职业。现代市场对技术经理人的预期早已超越了简单的撮合，要求技术经理人具备五项基本能力：对于技术与产业的鉴别评估能力、丰富的信息资源整合能力，商业化应用的策划能力和知识产权的管理能力，金融资源的掌控能力，以及对于各类相关事宜的驾驭能力。

二是加强高水平技术经理人培育力度。中国技术市场协会会长陶元兴认为，目前技术经理人职业发展还不完善，技术经理人队伍数量不足、服务能力不够、市场评价和监督机制不健全等已成为国内技术经理人市场发展的瓶颈，亟需加强对技术经理人队伍的培养。于晓菁提出，成果转化经理人要具有专业水平，懂技术、懂金融、懂市场、

懂经营，还需要能够耐得下心，具有工匠精神和情怀。为了满足市场对技术经理人的紧迫需求，要从技术转移服务团队建设入手，把具备某方面专业能力的人组合在一起，形成团队综合能力。王文认为，技术经理人应专职化、专业化、本地化。尤其是技术经理人职业化，是培育和稳定技术经理人队伍的有效途径，西安交通大学国家技术转移中心提出了职业技术经理人认定体系，尝试把技术经理人打造成类似“律师”的专业队伍。

编辑：何雪莹、龚晨