

# 科技红娘 为创新成果转化“牵红线”



云德半导体

一套变频控制技术方案，成功让泳池设备平均能耗降低80%。在海曙，浙江斯普智能科技有限公司凭借这套新方案，迅速抢占市场。

“多亏了‘科技红娘’，让我们顺利解决了产品的痛点，产品竞争力大幅提升。”斯普智能相关负责人口中的“科技红娘”，就是技术经纪人。

近年来，宁波结合科技成果转移转化和产业化需求，多举措培育技术经纪人，为其发展搭建舞台、提供支持。数据显示，宁波市技术经纪人年均增长人数已超过200人，总量超1600人。他们在成果挖掘、转移转化方面发挥越来越重要的作用。

本版文图 殷聪



众多的科技成果转化让宁波企业越战越勇。



甬江实验室工作人员探讨相关课题。

## A 将好成果推向市场

3年，18个专利。这是宁波华翔与技术经纪人紧密联动后，在内饰条、汽车轻量化、智能座舱等领域的最新研发成果。通过科技赋能，看似简单的汽车内饰条也能科技感十足。

“你看，配合灯光、智能触控及膜内转印定位等技术，这款内饰条可以生成更灵动、更智能的表面色彩方案。”在宁波华翔象山园区，政府事务负责人沈朝梁手中的内饰条，不再单调、呆板。光影交织下，它的图案更有层次、更加时尚。电子按键的设置、让它能够与中控系统完成更多的互动，而不是一个简单的装饰品。

在沈朝梁看来，迭代更新后的智能内饰条，不仅能传递更丰富的情绪价值，也能让消费者驾驶体验更加智能、更具个性化。

从传统内饰条，到更智能、更时尚的新产品。宁波华翔产品的转变，源于一场“点对点”的精准对接。

2023年，彼时的宁波华翔，产品已涵盖乘用车内外饰件、汽

车底盘附件、汽车电器及空调配件、汽车发动机附件等多个领域。但如何紧跟科技发展浪潮，迭代新的产品？如何串珠成链，整合零部件生产优势，打造智能座舱产品？一直是宁波华翔向“新”求质、寻求破局的关键。

“尽管我们的产品涉及范围广，几乎可以拼凑成一辆整车，但那时，大多是客户需要什么我们就做什么，产品缺少核心竞争力。”宁波华翔相关负责人坦言，受限于园区的地理位置，宁波华翔想要引进高端人才的难度更大。

企业也曾引进过一批高端的材料学人才，但仅靠个人的能力，显然不足以支撑整个集团的转型。高薪引进的人才，经过6年研发，成果却寥寥无几。

“一次偶然的机会，我们在象山科技大市场技术经纪人的推荐下，找到了合适的科技成果，双方一拍即合。”该负责人说。

由宁波华翔牵头的宁波市汽车零部件产业创新联合体应运而生，联合体不仅聚焦汽车内饰条智能表面开发与推广，而且设置

了汽车座舱部件轻量化与结构应用技术研究、智能座舱的智慧视觉系统关键技术研发等课题。

在舜宇光电，通过技术经纪人牵线搭桥，企业引入清华大学、华中科技大学、中国科技大学、西北工业大学、大连理工大学、南京航空航天大学等全国高校资源，成功组织十余次技术对接活动，逐个解决关键技术难点，让企业找到了一条压电马达的最优技术路线。目前该产品已成功通过下游客户的产品认证，有望在2026年上市。

在宁波兴隆，企业与杭州电子科技大学合作的充磁磁技术已进入试样阶段，预计最快明年量产应用。该技术不仅攻克了“零”退磁的国际技术难点，也给企业带来了巨大的技术提升，有望引领行业进一步降本增效，减少能源消耗。

……

数据显示，在技术经纪人的助力下，2024年，我市技术交易额首次突破千亿元大关，总额达1216亿元，同比增长37%。



科研人员展示最新的研发成果。

## B 技术经纪人不仅仅是“红娘”

为企业牵线搭桥，看似简单，实则需要技术经纪人拥有极高的业务素养及沟通对接能力。

20年前，齐伟光就是宁波科技部门负责科技成果转化的联系人之一。一头连着企业，一头连着高端科研人才，齐伟光的职业方向悄悄分出了一根“枝丫”，在技术经纪人这个职业还不为大多数人所知的时候，他已经开始了最初的探索。

和齐伟光一样发现职业生涯新方向的周科辉，是国内知名企业的高管，对于科研成果未来在市场上价值几何，有着相当专业的判断，更是不少科研学者信任的合作伙伴。

这两位已有不少科研成果转化案例的技术经纪人，有着相同的特点：技能傍身、掌握资源。

“这是一个‘小白’很难胜任的职业。”宁波科技大市场相关负责人说，目前较成熟的技术经纪

人都是已经在其他行业深耕多年的“实力派”。有的懂金融，有的懂技术，有的懂法律，至少在科技成果转化过程中的其中一环，他们可以提供非常专业的服务，这也决定了这类人群可以接触到大量企业端、科研端或政策端，能够有相关的资源积累，且有较强的资源整合能力。

在这些要求的基础上，技术经纪人同时具备和企业家、科技工作者对话的能力至关重要。

“让两者能在一个话语体系中对谈，可不是一件容易的事。”该负责人说，即便是高校院所技术转移转化机构的技术经纪人，具有背靠海量科研成果的天然优势，想促成双方合作也必须做好“翻译”。

专家的科研成果不一定适合直接推向市场，企业家想法背后的技术点往往需要精准挖掘。这就要求技术经纪人既要懂技术，又要懂市场，能够获取双方深层

的需求，才能助推科技成果转化。

“虽然难，但这也是技术经纪人的价值所在。”齐伟光说，“相比于欧美国家两位数的科技成果转化率，国内的转化率还有较大的增长空间，我们要做的就是尽最大的可能服务企业，帮助他们成长。”

这既是技术经纪人的动力，也是其心之所向。

“科技成果转化，是科技创新与产业创新融合发展的必由之路。以科技创新引领现代化产业体系建设，不仅要调动技术经纪人的主观能动性，也要进一步健全科技服务体系、提升科技成果转化质效。”该负责人说，近年来，宁波通过“理论+实践+认证”的闭环培养模式，已建立了覆盖初级、中级、高级的阶梯式技术经纪人培训体系，全市培养技术经纪人已达1607人。

## C 加快完善职业体系建设

一端连着成果供给端，一端连着产业需求端。在加快科技成果转化的过程中，技术经纪人扮演的角色越来越重要。

2023年3月，科技部火炬中心发布了《高质量培养科技成果转化人才行动方案》，提出到2025年，全国培养科技成果转化人才超过10万人，在各类技术转移和成果转化相关机构内从业的职业技术经纪人不少于1万人，推动我国科技成果转化人才队伍建设向高质量发展阶段迈进。

然而，目前技术经纪人仍面临着总体数量及业务水平不足、职业化路径并不完全畅通、相关激励配套机制尚未完全建立等问题。

如何破题？

近年来，江苏、安徽、上海等地相继发布了技术经纪人佣金收费标准，让技术经纪人“有价可循”。

比如，上海《技术经纪人服务佣金收费标准指导意见》提出，提供不超过3小时的专业咨询，建议收费1000元/次；提供信息介绍，建议按照乙方收益1%至5%分成，或者面议。

此外，作为一项新兴职业，技术经纪人职业体系建设还有不少有待完善之处。

目前，超过15个省份将技术经纪人纳入职称序列，多以工程师设置初级、中级、副高级、正高级四个层级。职称评定标准有待细化，应适当提高晋升门槛，否则可能会导致行业内“鱼目混珠”。还应设置职业技术经纪人准入资格，出台执业资格证书，并进行定期考核，以此来规范和维护职业技术经纪人的专业性。

“宁波也将进一步完善技术经纪人培养体系。”宁波科技大市场相关负责人说，下一步，宁波科技大市场将结合全市科技创新和产业特点，完善技术转移知识体系，突出科学性、实用性和针对性。聚焦宁波市新材料科创重点，针对新材料技术体系与产业应用等领域开展技术经纪人培训。

以国家技术转移人才培养基地（宁波）为实施主体，开展规范系统培训。遴选高校教授级高级工程师、知名技术转移机构负责人等优质培训教师为骨干，创建技术转移师资源库。与此同时，我市还将为参训人员搭建专业化、开放式实训基地，注重理论与实践有机结合。

在搭建技术经纪人平台方面，宁波科技大市场将依托国家技术转移人才培养基地（宁波），打造宁波市技术经纪人平台，以座谈研讨、现场调研等方式加强沟通交流，积极宣传优秀经纪人经典案例，总结推广科技成果转化经验，促进相关机构间的信息交流与资源共享，推动技术经纪方式向中高端迈进。

与此同时，积极引导技术经纪人开展常态化企业走访活动，实地调研高新技术企业等创新主体，深入挖掘企业的技术痛点和研发需求，开展“诊断+提升”专项行动，为企业全方位“把脉”出招，帮助企业科学合理地开展研发活动，提高技术创新能力。

在探索技术经纪人的职业化发展路径方面，宁波科技大市场将结合其他城市的先进经验，建立相关激励配套机制。

与此同时，宁波科技大市场将积极探索“AI+技术经纪人”模式。以人工智能+大数据为支撑，推进建设“AI+技术经纪人”，构建“AI数字人+科技成果转化”新模式，开发“甬易转”科技成果转化大模型，实现技术供需双方的精准对接，推动有组织的成果转化；结合本地数据基础和成果转化业务流程，实现企业需求和科技成果、技术专家的精准匹配对接和智能评价，并逐步迭代升级拓展到科技金融、科研人才等要素领域，构建全要素垂类大模型，实现创新需求与供给的精准匹配推荐。

虽然这个职业有诸多不成熟之处，但谈及未来发展，鄞州科技大市场相关负责人周科辉仍然信心十足：“如果在这些科技成果转化产业化的过程中，我能够提供一些服务和帮助，这是一件非常值得自豪也很幸福的事情。”