

我在晋江当“红娘”

科技“红娘”他为谁牵线？

技术和市场要结缘，总得有人牵线搭桥。技术经纪人，也被称为科技“红娘”，助力打通科技成果转化“最后一公里”，于今年7月作为新增职业被列入国家职业分类大典。



无心插柳

所谓技术交易，是技术供需双方关于技术成果所有权、使用权的交易行为。2016年以来，我省出台了一系列促进科技成果转化和技术市场交易的相关政策和配套办法。晋江也很快于2017年出台相关意见。然而，政策虽好，对于海峡（晋江）伞业科技创新中心丁敬堂来说，却是“门外汉”。在一家厦门科技服务公司帮助下，合同起草、发票开具、备案办理等环节最终顺利完成，丁敬堂第一次体会到了技术经纪人的专业与价值。



持证上岗

作为企业分管技术的负责人，丁敬堂进一步思考：如何在加强自身创新能力的同时，促成更多科研成果转化，辐射带动整个行业？

“科技创新很不容易，投资每个项目都是从零开始。”丁敬堂说，企业购买技术成果后，前期模拟与实践操作往往差距很大，

以自动化设备为例，要经过漫长的调试过程，才可能实现标准化。

正是看到技术与市场之间的“鸿沟”，看到各级政府对技术经纪人培养的利好政策，丁敬堂决心加强技术经纪人团队的培养。2020年，他参加福建省初级技术经纪人培训班，系统学习了技术转移概论、技术评估评价、技术合同登记、政策法规等课程，取得初级证书。

“持证上岗，并不意味着你就可以一直胜任这一岗位。”丁敬堂明白，当好“红娘”，太难了。既要懂技术也要懂市场，要辨别科技项目的技术水平发掘技术的应用场景，也要寻找合适的合作对象，才可能促成技术的产业化落地。他们要时时更新储备。



更多空间

“帮助供需方对接的科技中介活动其实一直存在，往往由掌握丰富人脉和资源的体制内、科研机构或企业有关人士自发开展，

熟人‘撮合’，有信任基础。”晋江市科技局工作人员告诉记者，随着市场化改革的深入，技术市场对市场化、专业化、复合型技术经纪人的需求日益增强。

福建省技术转移机构

福建省科学技术厅
二〇一八年八月

泉州市人才创新共享联盟
会员单位

福建省新竹科技咨询有限公司正是成长于本土的第一批省级技术转移机构。2017年，曾在北京、福州工作，拥有国企、民企多行业工作经验的蔡竹松回家乡创办了该公司，为民营企业参与军民融合发展提供科技服务。“技术转移是非常复杂的市场化行为，建设专业化市场化技术转移机构和技术经纪人队伍，完善人才评价、激励等机制，才能更好激发人才活力。”蔡竹松认为。

“让专业的人做专业的事。”晋江市科技局局长蒋家兴说，着眼于供需两端信息不对称、科研成果转移转化难等短板，晋江积极引进和培育科技服务机构，在引进和培育技术转移机构与技术经纪人等方面给予政策引导和奖励，充分调动他们的积极性，共同推动科技成果转移转化。

2020年，晋江设立全省首个县级技术合同认定登记点。去年，晋江对促进科技成果转移转化的奖励“再升级”：经技术合同认定登记的，按其促成实际技术交易额的1%给予奖励，对技术合同实施完成的，再按其促成实际技术交易额的2%给予奖励，单个项目最高不超过20万元，其中获奖励的机构应按不少于50%的比例奖励促成交易的技术经纪人。

更多专业力量发展壮大，更多创新资源汇聚于此。“80后海归”、高级技术经纪人孙磊于2021年创办了渡汀科技公司；日前我省首次面向全国发布2022年度“揭榜挂帅”科技创新公共服务平台建设项目榜单，2020年落地晋江的北京中关村硬创空间正是平台建设需求牵头单位；去年12月，泉州市、晋江市和北京中关村硬创空间联合成立泉州人才发展集团，目前已与泉州多家企业签订战略合作协议，并参与承办今年两期技术经纪人培训班。

据统计，今年以来，晋江促成科技成果转移转化173项，登记技术合同金额5382万元，兑现研发投入分段补助实现翻番。目前晋江共有5家省级技术转移机构，已有来自技术转移机构、高校、企业的持证技术经纪人300余名。

与此同时，我省正快马加鞭完善技术经纪专业职称评审，加快建立符合技术转移和科技成果转化特点的职称评审制度。

